

00781

3

14  
vol I

ANALISIS SOBRE EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES  
ADUANEROS Y COMERCIO

DOCTORADO EN DERECHO

U.N.A.M.

JUAN GONZALEZ ALCANTARA CARRANCA  
1980.

TESIS CON  
FALSA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

S U M A R I O

1. LIBRECAMBISMO-PROTECCIONISMO

	Página
1.1 Introducción . . . . .	1
1.2 Liberalismo y Librecomabismo . . . . .	2
1.3 La Reacción Proteccionista . . . . .	22
1.4 El Proteccionismo de Stuart Mill . . . . .	26
1.5 El Proteccionismo de List . . . . .	28
1.6 El Proteccionismo en la Actualidad . . . . .	45
1.6.1 Aranceles . . . . .	46
1.6.2 Barreras no Arancelarias . . . . .	49
1.6.2.1 Restricciones Cuantitativas y Cuotas . . . . .	51
1.6.2.2 Subvenciones a la Producción o a la Exportación . . . . .	56
1.6.2.3 Dumping . . . . .	58
1.6.2.4 Administración de Leyes de Anti-Dumping . . . . .	61
1.6.2.5 Administración de Aduanas . . . . .	62

	Página
1.6.2.6 Protección de Propiedad Industrial . . . . .	63
1.6.2.7 Reglamentos para la salud y Seguridad . . . . .	64
1.6.2.8 Reglamentos de Etiquetado . . . . .	69
1.6.2.9 Comercio de Estado . . . . .	71
1.6.2.10 Compras Gubernamentales . . . . .	73
1.6.2.11 Preferencias Obligatorias . . . . .	74
1.6.2.12 Impuestos . . . . .	75
1.6.2.13 Permisos de Importación . . . . .	76
1.6.2.14 Controles a la Exportación . . . . .	77
1.6.2.15 Prácticas de Restricciones en Negocios . . . . .	78
1.6.2.16 Tratados Comerciales . . . . .	79
1.6.2.17 Proteccionismo . . . . .	80
1.7 Resumen . . . . .	84

## S U M A R I O

### 2. SOBERANIA

	Página
2.1.1 Concepto . . . . .	91
2.1.2 Bodino . . . . .	92
2.1.3 Hobbes . . . . .	93
2.1.4 Autores Contemporáneos . . . . .	95
2.2 Tratados Internacionales	
2.2.1 Concepto . . . . .	102
2.2.2 Clasificación . . . . .	105
2.2.3 Adhesión y Reservas . . . . .	108
2.3 La Nulidad de los Tratados Internacionales .	111
2.3.1 Nulidad Relativa . . . . .	113
2.3.2 Nulidad absoluta . . . . .	114

S U M A R I O

3. EL TRATADO DE COMERCIO MEXICO-AMERICANO DE 1943.

	Página
3.1 Síntesis del Tratado . . . . .	117
3.2 Comentarios al Tratado . . . . .	123
3.3 Postura de los Comerciantes de México frente al Tratado . . . . .	129
3.4 Postura de los Industriales de México frente al Tratado . . . . .	131
3.5 Resumen . . . . .	141

S U M A R I O .

4. LA CARTA DE LA HABANA

	Página
4.1 Antecedentes . . . . .	144
4.2 Principios . . . . .	149
4.3 Contenido . . . . .	150
4.4 Posición de los EUA . . . . .	156
4.5 Posición de México . . . . .	160
4.6 Relación entre La Carta de La Habana y el Acuer <u>do</u> General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio	189
4.7 Resumen . . . . .	193
4.7.1 Principios . . . . .	195
4.7.2 Contenido . . . . .	196
4.7.3 Posición de EUA . . . . .	199
4.7.4 Posición de México . . . . .	200

S U M A R I O :

5. NACIMIENTO DEL GATT Y 6 RONDAS DE NCM

	Página
5.1 Antecedentes . . . . .	206
5.2 La Pequeña Carta (GATT) y La Carta de La Habana	215
5.3 La Primera Ronda de Negociaciones Ginebra, 1947 . . . . .	216
5.4 Segunda Ronda de Negociaciones Annecy, 1949 . . . . .	218
5.5 Tercera Ronda de Negociaciones Torquay, 1950 . . . . .	219
5.6 Cuarta Ronda de Negociaciones Ginebra, 1956 . . . . .	222
5.7 Quinta Ronda de Negociaciones Ginebra, 1960-1962 . . . . .	225
5.8 Sexta Ronda de Negociaciones Kennedy Ginebra 1964-1967 . . . . .	231
5.9 Resumen . . . . .	238



S U M A R I O :

5. NACIMIENTO DEL GATT Y 6 Rondas de NCM

	Página
5.1 Antecedentes . . . . .	206
5.2 La Pequeña Carta (GATT) y La Carta de La Habana	215
5.3 La Primera Ronda de Negociaciones Ginebra, 1947 . . . . .	216
5.4 Segunda Ronda de Negociaciones Annecy, 1949 . . . . .	218
5.5 Tercera Ronda de Negociaciones Torquay, 1950 . . . . .	219
5.6 Cuarta Ronda de Negociaciones Ginebra, 1956 . . . . .	222
5.7 Quinta Ronda de Negociaciones Ginebra, 1960-1962 . . . . .	225
5.8 Sexta Ronda de Negociaciones Kennedy Ginebra 1964-1967 . . . . .	231
5.9 Resumen . . . . .	238

S U M A R I O :

	Página
6. ESTRUCTURA DEL GATT	
6.1 Objetivos . . . . .	240
6.2 Principios Básicos . . . . .	240
6.3 Síntesis del Acuerdo General . . . . .	241
6.4 Países en Desarrollo . . . . .	244
6.5 Funcionamiento del GATT . . . . .	245
6.6 Las Partes Contratantes . . . . .	247
6.7 El Consejo de Representantes . . . . .	249
6.8 Otros Grupos de Trabajo . . . . .	251
6.9 Grupo Consultivo de los Dieciocho . . . . .	253
6.10 Formas de Adhesión . . . . .	255
6.10.1 Adhesión Ordinaria . . . . .	256
6.10.2 Adhesión Patrocinada . . . . .	257
6.10.3 Adhesión Provisional . . . . .	258
6.10.4 Adhesión Especial y los Países Socialistas . . . . .	260
6.11 Retirada del Acuerdo . . . . .	264
6.12 Modificaciones de 1954 y 1964 . . . . .	265

	Página
6.12.1 Modificación de 1954 . . . . .	265
6.12.2 Modificación de 1964 . . . . .	268
6.13 El GATT y las Restricciones Cuantitativas al Comercio . . . . .	273
6.14 El GATT y el Proteccionismo Agropecuario . . . . .	275
6.15 El GATT y las Tarifas Arancelarias . . . . .	278
6.16 El GATT y el Regionalismo Económico . . . . .	279
6.17 El GATT y los Países en Vías de Desarrollo . . . . .	280
6.18 Postulado del Grupo de los 77 . . . . .	284
6.19 El GATT y los Países Socialistas . . . . .	286
6.20 Resumen . . . . .	287

S U M A R I O

	Página
7. RONDA TOKIO	
7.1 Séptima Ronda de Negociaciones (Ronda Tokio) Ginebra 1973-1979 . . . . .	290
7.1.1 Introducción . . . . .	290
7.1.2 Declaración de Tokio . . . . .	293
7.1.3 Reducción Porcentual . . . . .	299
7.1.4 Evaluación Relativa . . . . .	300
7.1.5 Propuesta Suiza . . . . .	301
7.1.6 Concesiones: Productos Tropicales . . . . .	302
7.1.7 Países Participantes en la Ronda Tokio . . . . .	303
7.2 Códigos de Conducta	
7.2.1 Resumen del Acuerdo sobre Obstáculos Téc- nicos al Comercio . . . . .	304
7.2.2 Comentarios . . . . .	314
7.3 Acuerdo sobre Compras del Sector Público	
7.3.1 Resumen . . . . .	315
7.3.2 Régimen Jurídico de las Importaciones del Sector Público en México . . . . .	326
7.3.3 Comentarios . . . . .	334
7.4 Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias	
7.4.1 Resumen . . . . .	339
7.4.2 Comentarios . . . . .	347
7.5 Acuerdo sobre Valoración en Aduana	
7.5.1 Resumen . . . . .	352
7.5.2 Comentarios . . . . .	361

7.5.3 Ley de Valoración Aduanera . . . . .	364
7.6 Acuerdo sobre el Procedimiento para el Trámite de Licencias de Importación	
7.6.1 Resumen . . . . .	373
7.6.2 Comentarios . . . . .	377
7.7 Acuerdo Antidumping	
7.7.1 Resumen . . . . .	381
7.7.2 Comentarios . . . . .	388

S U M A R I O :

	Página
8. MEXICO Y EL GATT	
8.1 Argumentos a Favor y en Contra de la Adhesión . . . . .	391
8.1.1 Introducción . . . . .	391
8.1.2 Reunión del 15 de enero de 1979 . . . . .	392
8.1.3 Posición del Gobierno de México . . . . .	400
8.1.3.1 Incumplimiento del Acuerdo . . . . .	401
8.1.3.2 Argumentos contra el ingreso al GATT . . . . .	404
8.1.3.3 Porqué México no está en el GATT . . . . .	405
8.1.3.4 Puntos sobre los Cuales no se Debe Negociar . . . . .	407
8.1.3.5 Puntos a Negociar . . . . .	409
8.1.3.6 Alternativas . . . . .	410
8.1.3.7 Recomendaciones Finales . . . . .	414
8.1.3.8 Conclusiones . . . . .	417
8.2 Marco Jurídico de la Adhesión	
8.2.1 Introducción . . . . .	420
8.2.2 Efectos Jurídicos de la Adhesión . . . . .	421
8.2.3 Dificultades para el Análisis del GATT . . . . .	423
8.2.4 Otros Efectos Jurídicos . . . . .	425
8.2.5 Los Planes de Desarrollo y el GATT . . . . .	427
8.3 Resumen . . . . .	428

S U M A R I O

9. LA LEY DE COMERCIO DE 1974 DE LOS ESTADOS UNIDOS

Página

9.1.1 Comentarios a la Ley de Comercio de 1974 . . . . .	432
9.1.2 Contenido . . . . .	434
9.1.3 Principales Aspectos Negativos . . . . .	442

9.2 LA LEY ESTADOUNIDENSE DE ACUERDOS COMERCIALES DE 1979

9.2.1 Comentarios a la Ley Estadounidense de Acuerdos Comerciales de 1979 . . . . .	455
9.2.2 Contenido . . . . .	456

S U M A R I O :

	Página
10. EL FUTURO DEL GATT Y EL PROYECTO DE CODIGO DE LIBERALIZACION DEL COMERCIO	
10.1 Introducción . . . . .	476
10.2 Comentarios . . . . .	478
10.2.1 Sección I: Aplicación de las Normas de Comercio del GATT . . . . .	478
10.2.2 Sección II: Reducción de Aranceles . . . . .	478
10.2.3 Sección III: Acceso a los Abastecimientos y a la Tecnología . . . . .	480
10.2.4 Sección IV: Utilización de Restricciones Cuantitativas . . . . .	481
10.2.5 Sección V: Igualdad de Trato Comercial . . . . .	482
10.2.6 Sección VI: Agricultura . . . . .	483
10.2.7 Sección VII: Medidas relacionadas con el Sistema Monetario Internacional . . . . .	484
10.2.8 Sección VIII: Subsídios, Compensatorios, Dumping y Antidumping . . . . .	485
10.2.9 Sección IX: Provisiones de Resguardo . . . . .	487
10.2.10 Sección X: Barreras no Arancelarias: Procedimientos para el Futuro . . . . .	488
10.2.11 Sección XI: Otros Arreglos Comerciales Multilaterales . . . . .	489
10.2.12 Sección XII: Aplicación Forzosa . . . . .	490
10.2.13 Sección XIII: Excepciones . . . . .	491



10.2.14	Sección XIV: Anchos para Signatarios Potenciales . . . . .	493
10.2.15	Sección XV: Provisiones Institucionales . . . . .	493
10.2.16	Sección XVI: Interpretación . . . . .	496
10.2.17	Sección XVII: Retiro . . . . .	496
10.2.18	Sección XVIII: Enmiendas . . . . .	496
10.2.19	Provisión Final . . . . .	497
10.3	Resumen . . . . .	498

I N D I C E

INTRODUCCION

PROLOGO

PARTE I

I	Librecambismo-Proteccionismo	1
II	Soberanía	91

PARTE II

III	El Tratado de Comercio México-Americano de 1943.	117
IV	La Carta de La Habana	144
V	Nacimiento del GATT y las 6 Rondas de NCM	206

PARTE III

VI	Estructura del GATT	240
VII	Ronda Tokio	290
VIII	México y el GATT	391
IX	La Ley de Comercio de 1979 y la Ley Estadounidense de Acuerdos Comerciales	432
X	El Futuro del GATT y El Proyecto de Código de Liberalización del Comercio	476
XI	Conclusiones	501

## INTRODUCCION

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es un tema sobre el cual, en los últimos meses, se ha escrito mucho en nuestro país. Desafortunadamente, la gran mayoría de las opiniones vertidas, por razones de espacio o conocimientos, han creado mucho más dudas y confusión en el público. En muy pocos casos se ha tratado al Acuerdo en forma global, y es por eso que en este trabajo pretendemos hacer una contribución a la difusión en forma conjunta del GATT, sus principales elementos y Acuerdos, así como de los hechos que determinaron su creación y la forma en que ha evolucionado; -- creemos que las consecuencias de la Adhesión de México al GATT no han sido estudiadas con seriedad y que es un tema demasiado importante para México, como para no aprovechar esta oportunidad de explorar ese terreno semivirgen a los abogados.

En una Primera Parte, analizamos las 2 principales posturas ideológicas relacionadas con el Comercio Internacional: El Librecomercio y El Proteccionismo, y sus diferentes conceptos.

También vemos lo referente a la Soberanía, Tratados Internacionales y sus Causas de Nulidad.

Posteriormente, en la Segunda Parte, se estudia al Acuerdo Comercial Mexicano-Americano de 1942 y sus Consecuencias; el fallido intento para crear una Organización Internacional del Comercio dependiente de N.U. y la forma en que nació el GATT, así como sus 6 primeras Rondas de Negociaciones.

## PROLOGO

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, nació fundamentalmente como instrumento para reglamentar el inquietante comercio internacional de la postguerra, conforme los reinventados principios librecambistas, así como para propiciar negociaciones efectivas y Acuerdos Multilaterales en materia de Tarifas y Restricciones Administrativas.

El GATT fue inaceptable para México, desde su fundación, ya que -- desde ese momento se apreció claramente su misión de abrir rápida e indiscriminadamente las corrientes del intercambio de mercancías conforme a las conveniencias de las naciones industrializadas, pero sin tomar en cuenta las circunstancias propias de los países en desarrollo.

A pesar de que nuestro país ha adoptado "espontáneamente" muchas -- de las medidas, recomendaciones y doctrinas del GATT (reducción de Permiso Previos de Importación, modernización del Sistema de Valoración Aduanera, futura implantación del IVA, Restricción de Importaciones dentro de los límites admitidos por el GATT, etc.) y ha -- firmado el Protocolo de las Negociaciones de la reciente Ronda Tokio, en la que participó, lo cual hace que los requisitos de ingreso al GATT estén satisfechos, dicho ingreso no es aún conveniente, por las siguientes razones:

- a) Hasta el presente, hemos podido libremente adoptar todos aquellos y sólo aquellos puntos de la filosofía del GATT que son -- idóneos para la progresiva liberalización de nuestro comercio --

exterior sin sacrificar las insoslayables exigencias de nuestro desarrollo social y económico.

- b) Nuestro ingreso al GATT sólo dificultaría más la ya de por sí - difícil búsqueda de soluciones para nuestros apremiantes problemas de países en vías de desarrollo (necesidad de estimular, -- con medidas adaptadas a nuestra peculiar realidad socioeconómica, la producción, la exportación, los niveles de empleo, la -- equitativa distribución de la riqueza, etc.), al someternos a -- obligaciones y limitaciones rígidamente estructuradas e impuestas desde fuera por un Organismo -el GATT- que sólo ha contemporizado a regañadientes con las necesidades y urgencias de los - países en desarrollo.
- c) Varios países en desarrollo, incluso de Latinoamérica, se han - arrepentido tardíamente de su ingreso al GATT, porque se han visto forzados a esquivar con grandes dificultades los dictados de los países desarrollados, que sacan grandes provechos de su privilegiada posición en un Organismo que ha dado reiteradas pruebas de conceder mayor prioridad a los intereses comerciales de - sus miembros industrializados. Esta visión negativa ha sido confirmada por el Presidente del Grupo de los 77 países en desarrollo y por el Secretario General de la OEA, ante la insatisfacción de los países en desarrollo respecto de los resultados de la Ronda Tokio, en la que incluso empeoraron las preferencias que tan arduamente se habían ganado a favor de los países en desarrollo.

- d) Nuestro ingreso al GATT no nos proporcionaría ninguna ventaja -- sensible en el campo de las tarifas y las restricciones administrativas. Es consenso general que, tras las numerosas ruedas de Negociaciones Multilaterales organizadas por el GATT, se va encontrando que los márgenes tarifarios negociables son cada vez -- más ralos y que los niveles a que ya han llegado no ofrecen, como hace treinta años, las amplias vetas de reducción que tanto -- inspiraron a sus fundadores. Por otra parte, el GATT ha sido impotente para reducir las vigorosas restricciones administrativas que aún existen, especialmente en campos tan vitales para México como los productos agropecuarios y agroindustriales (piénsese -- tan sólo en el caso de Estados Unidos, que tantas trabas administrativas pone a la entrada de nuestros productos del campo a su territorio; aunque entráramos al GATT, Estados Unidos encontraría en éste, las reglas justificantes de su actitud, y de todos modos tendríamos que seguir negociando con Washington en forma ardua y bilateral, como ya lo venimos haciendo desde hace mucho tiempo.
- e) Las tarifas arancelarias y las medidas administrativas que fueron el meollo de las negociaciones organizadas por el GATT, son cada vez menos determinantes en las corrientes comerciales internacionales, que sufren los efectos crecientes de las medidas monetarias y financieras que toman los países industrializados. Por lo tanto, nuestro ingreso al GATT se produciría precisamente cuando su labor más característica --el campo de los aranceles y las restricciones administrativas-- está perdiendo eficacia en la lucha por un mejor comercio internacional.

En resumen: nuestro ingreso al GATT proporcionaría muy precarias ventajas, la mejor de las cuales sería el tener la satisfacción de sentarnos, ya sin mayor "costo de entrada", como miembros de pleno derecho en Comités, Grupos y Ruedas de Negociación, en los que se participa ya activamente. Pero el precio, sería muy alto: comprometer -- nuestra acción a decisiones fuertemente influidas --si no claramente dictadas-- por países cuyos intereses no coinciden con los de los -- países en desarrollo, y compulsar, justificar, defender y quizá retirar, medidas que en un momento dado deberíamos implantar para perseguir nuestros objetivos de desarrollo social y económico, sin recibir ningún apoyo por encima de los que autónomamente podemos establecer para la realización de esa ardua y difícil tarea.

I

PARTE

---



S U M A R I O

1. LIBRECAMBISMO-PROTECCIONISMO

	Página
1.1 Introducción . . . . .	1
1.2 Liberalismo y Librecomabismo . . . . .	2
1.3 La Reacción Proteccionista . . . . .	22
1.4 El Proteccionismo de Stuart Mill . . . . .	26
1.5 El Proteccionismo de List . . . . .	28
1.6 El Proteccionismo en la Actualidad . . . . .	45
1.6.1 Aranceles . . . . .	46
1.6.2 Barreras no Arancelarias . . . . .	49
1.6.2.1 Restricciones Cuantitativas y Cuotas . . . . .	51
1.6.2.2 Subvenciones a la Producción o a la Exportación . . . . .	56
1.6.2.3 Dumping . . . . .	58
1.6.2.4 Administración de Leyes de Anti-Dumping . . . . .	61
1.6.2.5 Administración de Aduanas . . . . .	62

	Página
1.6.2.6 Protección de Propiedad Industrial . . . . .	63
1.6.2.7 Reglamentos para la salud y Seguridad . . . . .	64
1.6.2.8 Reglamentos de Etiquetado . . . . .	69
1.6.2.9 Comercio de Estado . . . . .	71
1.6.2.10 Compras Gubernamentales . . . . .	73
1.6.2.11 Preferencias Obligatorias . . . . .	74
1.6.2.12 Impuestos . . . . .	75
1.6.2.13 Permisos de Importación . . . . .	76
1.6.2.14 Controles a la Exportación . . . . .	77
1.6.2.15 Prácticas de Restricciones en Negocios . . . . .	78
1.6.2.16 Tratados Comerciales . . . . .	79
1.6.2.17 Proteccionismo . . . . .	80
1.7 Resumen . . . . .	84

## PARTE I

### Librecambismo-Proteccionismo

#### 1.1 Introducción

El proteccionismo económico es un sistema de política comercial que se opone básicamente a la teoría del libre cambio, tendiente a la defensa de la producción nacional frente a la competencia del exterior (1), y que puede ser mejor comprendido en relación con esta última. Por ello, antes de entrar de lleno a este estudio, conviene hacer algunas consideraciones previas acerca del librecambismo, y de la teoría general dentro de la que éste se encuadra, a saber: el liberalismo económico.

---

(1) Wolfgang Heller.- Diccionario de Economía Política. Editorial Labor, S. A. Barcelona (1969). pp. 378-379.

## 1.2 LIBERALISMO Y LIBRECAMBISMO

El liberalismo es un sistema general de pensamiento y acción que se centra en la búsqueda de la libertad individual como objetivo primordial. Para la obtención de este fin, el liberalismo se esfuerza, en el plano teórico, por elaborar y difundir una concepción del hombre en la que se atribuye un alto valor a la realización de la personalidad individual, y en el plano práctico, por promover y defender todas aquellas formas de comportamiento e instituciones sociales que permitan la adecuada realización de dicha personalidad (2).

Semánticamente hablando, el liberalismo, en su connotación actual, probablemente se deriva de los "liberales" españoles de principios del siglo XIX, que promulgaron y defendieron la célebre Constitución de Cádiz que puso coto a los desenfrenos del absolutismo real en España. Pero en un sentido real, el liberalismo como sistema orgánico es bastante más antiguo, aunque no se le conociese precisamente con esa denominación. Podemos encontrar su origen en Inglaterra, a fines del siglo XVII. Efectivamente, la Revolución de 1688 - contó con un programa relativamente orgánico de reivindicaciones libertarias para los individuos frente al exorbitante poder de la Corona inglesa (3). Al año siguiente, dichas reivindicaciones se convirtieron en realidad bajo la forma de garantías constitucionales de los derechos individuales, principalmente políticos y religiosos. A partir de entonces, el liberalismo fue aplicando sus prin

---

(2) Alberto Benegas Lynch. Ensayo Acerca de la Superioridad del Sistema Liberal. Ediciones Ancardas. Buenos Aires, (1973).

(3) The Cambridge Economic History of Europe. Volumen IV, Cambridge University Press. Cambridge, (1965).

cipios a otros campos de la vida social, empezando por el económico, y se fue difundiendo hacia otros países, con las naturales adaptaciones y variantes derivadas de sus distintas realidades nacionales.

El maestro Torres Gaytán, describe en forma clara este proceso de evolución ideológica, señalando al pensamiento de la ilustración como primera raíz del liberalismo en general y del liberalismo económico en particular:

La filosofía de la ilustración tuvo aplicaciones sobre los diferentes campos sociales. En lo literario y artístico devino hacia el romanticismo; en lo político y sus consecuencias prácticas gestó el iluminismo y el despotismo ilustrado de las monarquías, y en el campo de las ideas económicas originó el libre cambio e inspiró la filosofía del progreso que busca el bienestar material con base en el respeto a la ley natural que en último extremo rige los acontecimientos humanos. El liberalismo invadió todas las esferas de la vida social, y la economía política no podía escapar a esta corriente de pensamiento (4).

Una vez extendido su campo de acción, tanto geográfica como temáticamente, el liberalismo adquirió el rango de un gran movimiento progresista que se distinguió en la defensa de postulados tales como:

- a) la tolerancia religiosa y la libertad de conciencia (llegando en algunos casos a extremos antirreligiosos);
- b) la abolición del absolutismo real y la implantación de un sistema de gobierno desligado del poder personal, fundamentado más bien en la solidez impersonal de las instituciones y en el imperio del derecho (lo que actualmente se conoce como Estado de de-

---

(4) Ricardo Torres Gaytán. Teoría del Comercio Internacional. 2a. edición. Siglo XXI Editores, México, (1973), p. 67.

recho;

- c) la libertad de pensamiento y de investigación;
- d) la libertad de expresión en todas sus manifestaciones (incluida por tanto, la libertad de prensa);
- e) la eliminación de los privilegios de los antiguos estamentos - - (aristocracia, clero, etc.);
- f) la supresión de los monopolios;
- g) la igualdad de oportunidades para todos los miembros de la sociedad; etc.

Entre los objetivos del liberalismo en el plano político, hay dos - que destacan por su especial trascendencia y porque pueden conducir a peligrosos extremos:

- a) la limitación de los poderes y actividades del Estado, cuya exageración puede hacer que la sociedad caiga en la anarquía, quedando el individuo absolutamente desprotegido y con escasas posibilidades de ejercer su libertad personal; y
- b) el sufragio universal, cuya práctica inmoderada e indiscriminada daría lugar a una excesiva estatización de la sociedad.

La percepción de estos peligros obligó al liberalismo a buscar la - máxima conciliación posible entre ambos objetivos y a propugnar, como postura intermedia, un Estado investido de los suficientes poderes jurídicos y reales para conservar el orden y la paz sociales, - pero al mismo tiempo sujeto a limitaciones que le impidan interfe--rir en otras áreas que no se consideran de su competencia, particularmente la economía. Así se evitan, según el liberalismo, los ex--

tremos de la anarquía y del estatismo. Claro que para la mentalidad moderna esta postura no tiene nada de "intermedia" y constituye más bien un extremismo que apunta al establecimiento de la caricatura - conocida como "Estado policía", totalmente descartada en la teoría y en la práctica por el actual Estado de previsión social.

La aplicación de la ideología liberal al campo de la producción, -- distribución y consumo de los satisfactores necesarios para la vida individual y social es lo que se conoce específicamente como liberalismo económico. (5) Este defiende, a grandes rasgos, la no intervención del Estado en la economía, porque sólo el libre juego de -- las fuerzas y factores económicos, desembarazados del estorbo del -- intervencionismo estatal y de los monopolios, puede producir óptimos resultados de enriquecimiento y bienestar para la sociedad. La naturaleza (incluido el hombre) está hecha de tal manera que los -- distintos factores económicos -oferta, demanda, capital, trabajo, - necesidades, aspiraciones, etc.- funcionan satisfactoriamente por -- sí mismos y se equilibran y regulan unos a otros para introducir -- una sólida armonía en el sistema económico total. Por lo tanto -aseguran los liberales-, la injerencia del Estado en la economía es un elemento perturbador cuyo único resultado es la ruptura del equilibrio natural.

---

( 5) Se considera como liberalismo económico: "Aquella filosofía que defiende el máximo uso posible de las fuerzas de la competencia como un medio para coordinar los esfuerzos humanos y alcanzar - fines económicos, rechazando así la mayoría de tipos de coerción e interferencia en la vida económica por grupos de presión y los gobiernos: Artur Seldon y F.G. Pennance. Diccionario de Economía. Oikos-Tau, S. A. Barcelona (1967). pp. 326-327.

Esta exaltación de la libertad natural, así como la idealización -- del "Estado policía" a que nos hemos referido anteriormente, se manifiestan con toda claridad en el siguiente texto del célebre filósofo y economista escocés Adam Smith:

Por consiguiente, al quedar apartados todos los sistemas, lo mismo los que otorgan preferencias que -- los que imponen restricciones, se establece de una manera espontánea el sistema claro y sencillo de la libertad natural. Se deja a todos mientras no violen las leyes de la justicia, en libertad perfecta para buscar la consecución de sus propios intereses a su propia manera y entrar con su actividad y su capital en competencia con la actividad y el capital de los demás hombres o categorías sociales. El soberano queda completamente exento de toda obligación de tratar de llevar a cabo lo que por fuerza tendrá siempre que estar expuesto a innumerables -- ideas falsas, para cuya realización adecuada no habrá jamás sabiduría ni conocimientos bastantes, a -- saber: la obligación de dirigir las actividades de los particulares y de encaminarlas hacia las ocupaciones que más convienen al interés de la sociedad. De acuerdo con este sistema de libertad natural, el soberano sólo tiene que atender a tres obligaciones, que son, sin duda, de grandísima importancia, pero que se hallan al alcance y a la comprensión de una inteligencia corriente: primera, la obligación de -- proteger a la sociedad de la violencia y de la invasión de otras sociedades independientes; segunda, -- la obligación de proteger hasta donde eso es posible, a cada uno de los miembros de la sociedad de -- la injusticia y de la opresión que puedan recibir -- de otros miembros de la misma, es decir, la obligación de establecer una exacta administración de la justicia; y tercera, la obligación de realizar y -- conservar determinadas obras públicas y determinadas instituciones públicas, cuya realización y mantenimiento no pueden ser nunca de interés para un -- individuo particular o para un pequeño número de individuos, porque el beneficio de las mismas no podría nunca reembolsar de su gasto a ningún individuo particular o a ningún pequeño grupo de individuos, aunque con frecuencia reembolsan con gran -- exceso a una gran sociedad (6).

(6) Adam Smith. Indagación acerca de la Naturaleza y las Causas de la Riqueza de las Naciones (traducción del inglés por Amando Lázaro Ros); 2a. Ed. Aguilar, Madrid, (1961). pp. 601-602.



Así, Smith es considerado -quizá no muy propiamente- como el Padre del liberalismo clásico que al grito de "laissez-faire, laissez-passer" ("dejad hacer, dejad pasar") exigió como postulados jurídicos fundamentales el imperio del derecho (como supuesto indispensable para una segura libertad económica) y la absoluta libertad de contratación (tanto laboral como de otros tipos), y, en el campo estrictamente económico, el postulado de un mercado completamente libre de interferencias extrañas que obstaculicen su autorregulación.

Las pretensiones del liberalismo económico llegaron a tal grado de absolutismo, que muchos de sus partidarios no tuvieron empacho en invocar la infalibilidad de la providencia divina en defensa de la irrestricta libertad natural.

Por ejemplo, los deístas ingleses y los philosophes franceses sostuvieron que las leyes naturales gobernaban la sociedad lo mismo que el universo físico, y crearon el concepto de un "orden natural" al que debían conformarse -como norma divina y física- las instituciones sociales. Se resucitaron y desarrollaron en el campo de la teoría política las nociones de estado de naturaleza, Derecho natural, el origen de la sociedad en un contrato social y el derecho a la revolución. Esta noción de "naturalismo" fue empleada en economía para defender las aspiraciones económicas de la clase comercial o media en proceso de ascensión.

En los primeros tiempos de la Edad Moderna, el Estado absolutista y las nuevas actividades comerciales llevaron a una interferencia estatal muy grande con algunas de las actividades lucrativas. Pero surgió, a su tiempo, un grupo de pensadores... que consideraban que como Dios regía el mundo de las actividades humanas tan directa y completamente como el mundo de la naturaleza, el hombre no debía tratar de intervenir -mediante la legislación humana- en este proceso. Caso de hacerlo, no sólo se mezclaba indebidamente con la regulación divina de los asuntos humanos, sino que podía incluso considerarse como una ofensa a Dios; los hombres debían, pues, derogar su legislación perjudicial y obstructora y de-

jar que dominase Dios. La mejor manera de asegurar manos libres al Todopoderoso era la existencia de un régimen de concurrencia ilimitada y completo -- laissez-faire (7).

El postulado del liberalismo directamente relacionado con el presente trabajo es el del libre cambio, es decir, la exigencia de una libertad absoluta para la realización de transacciones comerciales entre los diversos países del mundo (8).

Durante mucho tiempo, la oposición al librecambio corrió a cargo de la doctrina económica conocida como mercantilismo (9), que por su exagerado énfasis en el valor de los metales preciosos como fuente de la riqueza de una nación propugnaba la acumulación de los mismos mediante el fomento de las exportaciones y la restricción de las importaciones. Fue Adam Smith quien dirigió algunos de los más duros ataques a este sistema económico proteccionista:

- 
- (7) Harry Elmer Barnes y Howard Becker: Historia del Pensamiento Social (traducción del inglés por Vicente Herrero); 1a. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, (1945), Vol. I, p. 368.
- (8) Por librecambio se entiende: "Aquel comercio carente de tarifas, restricciones cuantitativas y otros instrumentos que obstruyen el movimiento de bienes entre países". Arthur Seldon. Op. Cit. p. 327.
- (9) Cfr: Eli F. Hecksher. La Epoca Mercantilista. Historia de la Organización y las Ideas Económicas desde el final de la Edad Media hasta la Sociedad Liberal. F.C.E. México, (1943). Se reconoce como mercantilismo a la "Filosofía económica de -- los mercaderes y hombres de Estado en los siglos XVI y XVII". Arthur Seldon. Op. Cit. p. 357. La mayoría de los autores como A. Dubois, definen al mercantilismo como la "teoría del enriquecimiento de las naciones mediante la acumulación de metales preciosos", y generalmente, se agrupa bajo esta denominación "el pensamiento económico aproximadamente desde 1450 hasta 1750. Wolfgang Heller. Op. Cit. p. 229. Para una excelente síntesis Cfr: Pedro Astudillo Ursua. Lecciones de Historia del Pensamiento Económico. UNAM. México, (1975). pp. 35-52.

Algunos de los escritores ingleses que mejor han escrito sobre el comercio, empiezan haciendo notar -- que la riqueza de un país no consiste únicamente en su oro y su plata, sino en sus tierras, casas y bienes consumibles de todas clases. Sin embargo, en el curso de sus razonamientos, parece como que se les escurrieran de la memoria las tierras, casas y bienes consumibles, y la fuerza de su argumentación se meja recaer sobre que toda la riqueza estriba en el oro y en la plata, y que el multiplicar estos metales es el gran objetivo de la industria y del comercio nacionales.

Sin embargo, una vez establecidos esos dos principios de que la riqueza estriba en el oro y en la plata, y de que únicamente es posible traer esos metales a los países que no cuentan con minas, median te la balanza del comercio, o sea exportando un valor mayor que el importado, la finalidad primordial de la economía política consistió forzosamente en -- disminuir hasta donde fuera posible la importación de mercancías extranjeras para el consumo interior y el incrementar hasta donde fuese posible la exportación de los productos de la industria del país. Por consiguiente, los dos grandes artilugios para -- enriquecer al país eran las restricciones a la importación y los estímulos a la exportación (10).

Para Smith, la libertad de comercio o librecambio tiene la enorme -- ventaja de constituir un medio prácticamente infalible para que -- unos países adquieran de otros aquellas mercancías de las que ellos mismos carecen o que les cuesta mucho trabajo producir, y para que a su vez les vendan a los demás países las mercancías que ellos mismos producen fácilmente y de las que pueden acumular excedentes:

Sin duda que un país que carece de minas extrae el oro y la plata de los países extranjeros, de la -- misma manera que otro que carece de viñedos extrae sus vinos.

Sin embargo, no parece necesario que la atención -- del Gobierno se desvía hacia uno de esos dos objetivos de preferencia que hacia el otro. El país -- que tiene con qué comprar vino, consigue siempre -- la cantidad de este producto que le es necesaria; y el que tiene con qué comprar oro y plata, no -- recerá nunca de estos metales.

Al igual que todos los demás artículos, se compran

por un determinado precio; y de la misma manera que ellos son el precio de todos los demás artículos, - también todos los demás artículos son el precio de dichos metales.

Nosotros estamos muy seguros de que la libertad de comercio nos proporcionará siempre el vino que necesitamos, sin que el Gobierno se preocupe de ello; y también podemos confiar con la misma tranquilidad en que nos proporcionará todo el oro y la plata que podemos permitirnos comprar o emplear, ya sea para la circulación de nuestros artículos, como para - - otros usos (11).

A partir de esta idea básica, Smith construye su principal argumento en favor del librecambio, centrándolo en los conceptos de la mayor rentabilidad de los factores productivos y de la división del - trabajo a nivel internacional. Veamos primero cómo maneja el concepto de la rentabilidad:

Máxima de toda cabeza de familia prudente es no empuñarse nunca en elaborar dentro de casa lo que le resultará más caro que comprándolo. El sastre no -- trata de fabricarse sus propios zapatos, sino que se los compra al zapatero. El zapatero no intenta - confeccionar sus propias ropas, sino que recurre al sastre. El cultivador de la tierra no trata de hacer ni una cosa ni otra, sino que emplea a ambos artesanos. Todos ellos descubren que les conviene dar empleo a toda su actividad de la manera en que llevan alguna ventaja a sus vecinos, y luego compran -- con una parte de su producto, es decir, con el precio de una parte de ese producto, todo aquello que necesitan y pueden comprar.

Lo que en el gobierno de toda familia particular -- constituye prudencia, difícilmente puede ser insensatez en el gobierno de un gran reino. Si un país - extranjero puede suministrarnos un artículo más barato de lo que nosotros mismos lo podemos fabricar, nos conviene más comprarlo con una parte del producto de nuestra propia actividad empleada de la manera en que llevamos alguna ventaja. Como las actividades generales de un país guardan siempre proporción con el capital que les da empleo, no se verán por eso disminuidas, como tampoco se ven disminu--

---

(11) Ibid., pp. 376-377.

das las de los artesanos arriba mencionados; tendrán únicamente que encontrar el modo como puedan emplearse de la manera más ventajosa (12).

Igualmente hábil es su utilización del concepto de la división del trabajo entre las naciones:

La importación de oro y de plata no constituye la utilidad principal, y mucho menos la única, que saca una nación de su comercio exterior. Cualesquiera que sean las plazas entre las que se realiza éste, siempre sacan todas ellas dos beneficios distintos del mismo.

El comercio exterior lleva al extranjero el sobrante del producto de la tierra y del trabajo para el que no existe demanda en el país, y trae, a cambio, algo para lo que sí existe demanda. Da valor a los artículos superfluos para los habitantes del país, cambiándolos por otros que pueden satisfacer una parte de sus necesidades y aumentar sus satisfacciones. Gracias al mismo, la pobreza del mercado interior no impide que la división del trabajo se lleva hasta su máxima perfección en ninguna rama artesana o industrial. Al abrir mercado más extenso a todos los productos de su trabajo que sobrepasan el consumo interior, estimula a ese trabajo a mejorar su capacidad productiva y aumentar hasta el máximo su producción anual, incrementando así los ingresos y la riqueza reales de la sociedad. Estos grandes e importantes servicios son los que el comercio exterior trata constantemente de cumplir entre los diferentes países.

Todos ellos se benefician en alto grado, aunque sea mayor el beneficio que recibe el país donde reside el comerciante, porque éste se preocupa sobre todo de atender a las necesidades del mismo y de eliminar sus artículos superfluos, preocupándose se menos de los intereses de cualquier otro país (13).

---

(12) *Ibid.*, pp. 395-396.

(13) *Ibid.*, pp. 387-388.

Precisamente en el último párrafo del texto anterior, Smith, sin proponérselo, proporciona a la teoría proteccionista que le sucedería uno de sus más fuertes contra-argumentos, a saber: que el librecambio sólo podría funcionar correctamente en el optimismo supuesto de que tanto los hombres como las naciones obraran siempre preocupados por los intereses y el bienestar de los demás, lo que, por desgracia, está muy lejos de la realidad y produce injusticias de extremada gravedad cuando el librecambio enfrenta a las naciones débiles con las poderosas. Federico List, de quien nos ocuparemos más adelante, lo dirá con gran valentía, y señalará que el librecambio sólo resultará benéfico para naciones que -como la Gran Bretaña de Adam Smith- hayan alcanzado una absoluta supremacía industrial y comercial.

Finalmente, Smith reconoce el hecho de que el proteccionismo puede con el tiempo hacer que el país produzca en buenas condiciones las mercancías cuya importación se restringe o prohíbe, pero no le concede gran relevancia, porque a él lo único que parece importarle es la inmediata disminución de valores en cambio o ingresos que se produce al encarecerse de momento los artículos producidos por las industrias nacionales protegidas. Niega que las medidas proteccionistas sirvan para incrementar el capital de la sociedad, porque -no ve (o no quiere ver) que la protección de las manufacturas nacionales, como más tarde diría List con iluminadora visión, momentáneamente hace que la sociedad pierda valores en cambio, pero ayu da a la creación y acumulación de energías productivas que más tarde producirán cantidades de valores infinitamente superiores a las de antes.

Es cierto que, gracias a ellas (las leyes y ordenanzas económicas del gobierno), es posible a veces adquirir un determinado artículo elaborado -- más rápidamente que lo que habría podido conseguirse de otra forma, y que al cabo de algún tiempo podrá quizá fabricarse en el país tan barato o más que en el extranjero. Pero, aunque sea posible de ese modo encaminar con ventaja las actividades de la sociedad hacia un cause determinado -- más rápidamente que lo que habrían ido de otra manera, no se sigue en modo alguno que la suma total, ya sea de sus actividades, ya sea de sus ingresos, pueda nunca aumentarse mediante esa clase de regulaciones. La industria de la sociedad puede aumentar únicamente en proporción al aumento de su capital, y éste sólo puede aumentar en proporción a lo que puede ahorrarse gradualmente de sus ingresos.

Ahora bien: el efecto inmediato de tal regulación o legislación es el de disminuir sus ingresos, y no es seguramente muy probable que lo que los disminuye haga aumentar su capital de manera más rápida de lo que habría aumentado espontáneamente -- si se hubiese dejado al capital y a las actividades que encontrasen su empleo natural (14).

Los demás partidarios del librecambismo han seguido la línea general de argumentación trazada por Smith, David Ricardo, por ejemplo, insistió en la fundamentación del librecambismo alrededor del concepto de la diversa distribución de los recursos y factores económicos entre las naciones, y de la mayor rentabilidad de los mismos como consecuencia de la división del trabajo.

Según esto, el comercio internacional exento de toda traba, permite la óptima utilización de dichos recursos y factores y, consecuentemente, beneficia a todos los países que en él participan. Si en el país "A", dadas sus condiciones naturales y sociales, resulta más barato (teniendo en cuenta la inversión de unidades de trabajo) producir vino que producir artículos textiles, y si en el --

---

(14) Ibid., pp. 396-397.

país "B" sucede lo contrario, es decir, que resulta más barato producir artículos textiles que producir vino, el país "A" deberá concentrar sus recursos en la producción de vino para exportación, y el país "B" deberá de hacer lo mismo con los artículos textiles, - mientras que el primero deberá importar los artículos textiles que necesite y el segundo los vinos. Con ello, ambos países obtendrán una mayor renta de sus recursos productivos y resultarán mutuamente beneficiados. Por el contrario, la obstrucción del libre cambio frustrará la producción de estos beneficios.

Expresado en términos vulgares: zapatero a tus zapatos. Que cada país se dedique a la producción y exportación de lo que le resulte más barato de producir de acuerdo con sus condiciones naturales y sociales, y que a través del libre cambio importe los demás bienes que necesite.

Para mayor concreción y claridad, escuchemos a Ricardo en sus propias palabras, empezando por su crítica a las medidas proteccionistas establecidas por el mercantilismo:

Para adquirir una barrica de vino puedo exportar oro y plata, los que he comprado con el valor -- del producto de cien días de trabajo; pero al -- prohibir el Gobierno la exportación de aquellos metales, me veo obligado a adquirir el vino con una mercancía comprada con el valor del producto de ciento cinco días de trabajo, y entonces pierdo yo el valor de estos cinco días de más, y por medio de mí los pierde también el Estado (15).

Los efectos perjudiciales del mercantilismo han sido expuestos de un modo completo por Adam -- Smith; el objeto general de este sistema era elevar el precio de las mercancías en el mercado interior, impidiendo la competencia extranjera; pe

(15) David Ricardo: Principios de Economía Política y de Tributación. (traducción del inglés por Valentín Andrés Álvarez); 3a. ed., Aguilar, Madrid, (1959) pp. 255-256.



ro el sistema no resultaba más dañoso para las clases agrícolas que para el resto de la comunidad. Forzando el capital a dirigirse a ciertos fines a los que no afluiría de otro modo, disminuiría la suma total de las mercancías producidas. Los precios, aunque continuamente altos, no se mantenían así por la escasez, sino por la dificultad de producción; por tanto, aunque los vendedores obtenían precios altos de las mercancías, no obtenían mayores beneficios debido a la cantidad de capital que era necesario emplear para producir las (16).

Veamos ahora la argumentación de Ricardo en favor del libre comercio, basada fundamentalmente, como ya dijimos, en la mayor rentabilidad de los factores productivos, en la división internacional del trabajo y en la supuesta tendencia natural de los hombres a cooperar entre sí para la obtención de beneficios recíprocos, candoroso -- principio que Ricardo traslada al ámbito de las relaciones comerciales entre las naciones:

En un sistema de intercambio perfectamente libre, - cada país dedicará lógicamente su capital y su trabajo a aquellas producciones que son las más beneficiosas para él. Pero este propósito de perseguir la ventaja individual está admirablemente unido a la conveniencia general del conjunto. Estimulando la industria, premiando la invención y utilizando del modo más eficaz las facultades especiales concedidas por la Naturaleza, se distribuye el trabajo con la mayor eficiencia y economía; y aumentando al mismo tiempo la cantidad total de bienes, difunde un bienestar general y liga con el vínculo común del interés y el intercambio a todos los pueblos del mundo civilizado. Es éste el principio que determina que el vino se elabore en Francia y Portugal, el trigo se cultive en América y Polonia y la quincalla y otras mercancías se fabriquen en Inglaterra (17).

---

(16) Ibid., p. 253

(17) Ibid., p. 96

Si Portugal no estuviese en relación comercial con otros países, en vez de emplear una gran parte de su capital y trabajo en la producción de vinos, -- con los cuales compra él, para su propio uso, el tejido y la quincalla de otros países, estaría -- obligado a destinar una parte de aquel capital a la manufactura de estas mercancías, las cuales obtendría, probablemente, de inferior calidad y en menor cantidad.

La cantidad de vino que deba dar a cambio de los tejidos ingleses no se determina por las cantidades respectivas de trabajo empleadas en la producción de cada mercancía, como ocurriría si ambas fueran producidas en Inglaterra, o ambas en Portugal.

En Inglaterra pueden darse tales circunstancias, -- que para producir el tejido se requiera el trabajo de 100 hombres durante un año; y si ella intentase producir vino, pudiera necesitar el trabajo de 120 hombres durante el mismo tiempo. Inglaterra, por -- tanto, encuentra interés en importar vinos y comprarlos con la exportación de tejidos.

La producción de vino en Portugal puede requerir -- solamente el trabajo de 80 hombres en un año, y para la producción de tejidos en el país pudieran necesitarse 90 hombres durante un tiempo igual. Le -- resulta, por tanto, ventajoso exportar vino a cambio de los tejidos. Este intercambio puede tener -- lugar aun cuando la mercancía importada en Portugal pudiera producirse allí con menos trabajo que en Inglaterra. Aunque se fabricase el tejido con -- el trabajo de 90 hombres, sería importado de un país donde requiriera el trabajo de 100, porque le sería más ventajoso emplear su capital en la producción de vino, con el cual obtiene más tejidos -- de Inglaterra de los que obtendría traspasando una parte de su capital del cultivo de los viñedos a la manufactura de tejidos.

Así, pues, Inglaterra daría el producto del trabajo de 100 hombres por el de 80. Tal cambio no podría tener lugar entre individuos del mismo país. El trabajo de 100 ingleses no puede darse por el -- de 80 ingleses; pero el producto del trabajo de -- 100 ingleses puede darse por el de 80 portugueses, 60 rusos o 120 hindúes. La diferencia, a este respecto, entre considerar un solo país y varios, se explica fácilmente teniendo en cuenta la dificultad con que se mueve el capital de un país a otro para buscar inversiones más beneficiosas y la rapidez con que se traslada, invariablemente, de una -- región a otra del mismo país (18).

---

(18) Ibid., pp. 96-97

Al argumento de carácter general propuesto por Smith y Ricardo, los librecambistas posteriores han añadido otros más específicos, muchos de los cuales no son más que una concretización del primero. De ellos, nos limitaremos aquí a sintetizar los tres que consideramos más importantes:

a) El hombre es un ser absolutamente autónomo y, por lo tanto, cada individuo es el único que puede decidir lo que ha de hacer con su tiempo, sus facultades y el producto de su trabajo. Puede producir lo que quiera y venderlo a quien mejor le parezca, ya sea dentro o fuera de su país, y en las condiciones que juzgue más convenientes. La obstaculización del libre cambio por parte del Estado o de cualquier otro elemento social, consecuentemente, atenta contra la libertad personal y contra el derecho de propiedad.

b) El impedir el libre cambio a través de medidas proteccionistas - frena el desarrollo de las industrias nacionales (pues al asegurarles beneficios sin competencia les quita todo incentivo de mejoramiento y crecimiento), perjudica a los consumidores (debido a los altos precios de los bienes producidos por las industrias protegidas) y concede a los productores protegidos injustos privilegios - que les permiten obtener beneficios exorbitantes. El establecimiento del libre cambio a través de la abolición de todas las medidas - proteccionistas, principalmente de las barreras aduanales, beneficiaría enormemente a los consumidores, y aunque es verdad que perjudicaría e incluso haría desaparecer a muchas industrias raquíticas, éstas serían substituidas por otras que serían más rentables por estar más en consonancia con las condiciones naturales y sociales del país.

c) El libre cambio, lejos de perjudicar a las industrias nacionales, las favorece enormemente, ya que les permite competir ventajosamente en otros países donde el mismo tipo de industria no esté igualmente desarrollado. Esta ventaja compensa los perjuicios que las industrias menos desarrolladas del país reciben por virtud de la - competencia de los productos importados.

A finales del siglo XIX, el sociólogo y economista norteamericano, Henry George enarboló apasionadamente la bandera del librecambio, esgrimiendo argumentos más o menos distintos de los hasta aquí reseñados, pero tan débiles que de su simple lectura va fluyendo simultáneamente su refutación. Arbitrariamente asevera, por lo menos de manera implícita, que la finalidad esencial del proteccionismo consiste en proteger los intereses de la clase trabajadora, lo - - cual le resulta relativamente fácil de rebatir, sobre todo desde - su estrecha perspectiva que no toma en cuenta el largo plazo y las amplias finalidades sociales (creación y consolidación de las energías productivas en general) con que trabaja el auténtico protec-- cionismo.

...Llevando la indagación más allá de donde los polemistas de uno y otro bando suelen aventurarse, he procurado descubrir - por qué la protección conserva tanta popularidad a pesar de - todas las demostraciones a su falacia; trazar la conexión entre el problema arancelario y aquellas otras cuestiones sociales aún más importantes, que, ahora, rápidamente vienen a ser las "cuestiones candentes" de nuestro tiempo, y demostrar a - qué radicales medidas conduce lógicamente el principio del li brecambio. Al señalar la falsedad de la creencia de que los - aranceles pueden proteger el trabajo, no he dejado de reconocer los hechos que dan vida a esta creencia y, por un examen de tales hechos, he demostrado no sólo cuán poco pueden esperar las clases trabajadoras de esta mera reforma del arancel mal llamada "librecambio", sino cuánto deben esperar de un li bre cambio efectivo. Armonizando las verdades que los libre- cambistas perciben con los hechos que hacen plausible la teoría proteccionista, creo haber abierto el campo en el cual -- aquellos que están separados por diferencias de opinión aparentemente irreconciliables, pueden unirse para la plena apli- cación del principio del libre cambio, que aseguraría junta--

mente la mayor producción y la más justa distribución de la riqueza (19).

Además, George siente que el proteccionismo repugna a las leyes morales, a la armonía natural del universo y a la unión del género humano, quizá como reflejo de una sincera y plausible preocupación ética, pero ciertamente sin tomar en cuenta el triste pero irrefragable hecho de que aquí, como en muchas otras esferas, todavía se abre un profundo abismo entre el ideal y la realidad.

Me parece imposible pensar en el carácter universal que necesariamente tiene la teoría protectora sin sentir que repugna a los conceptos morales y es incompatible con la sencillez y armonía que por todas partes se descubre en las leyes naturales. ¿Qué pensaríamos de leyes humanas forjadas por el Gobierno de un país que obligase a cada familia a sostener constantemente guardias contra cualquier otra familia, a disipar una gran parte de su tiempo y de su trabajo en impedir todo cambio con sus vecinos y en buscar su propia prosperidad oponiéndose a los naturales esfuerzos de las otras familias para llegar a ser próspera? Pues bien: la teoría protectora implica que leyes como éstas han sido impuestas por el Creador a los grupos de hombres que habitan sobre la Tierra. Implica que por virtud de las leyes sociales, tan inmutables como las leyes físicas, cada nación debe permanecer celosamente en guardia contra toda otra nación y levantar artificiales obstáculos al intercambio nacional. Implica que una federación del género humano, semejante a la que prohibe el establecimiento de tarifas entre los Estados de la Unión Americana, sería un desastre para la raza, y que un mundo ideal cada nación sería protegida de las otras por un cordón de perceptores de impuestos, con sus correspondientes espías y delatores (20).

(19) Henry George: ¿Protección o Librecombio? Examen del Problema Arancelario con Especial atención a los Intereses del Trabajo. Traducción del inglés por Baldomero Argente. 2a. Ed. Francisco Beltrán, Editor. Madrid, (1931) p. 13

(20) Ibid., p. 41.

No obstante, la franca retirada del libre cambismo en el terreno -- práctico (pues incluso el GATT y otras instituciones similares sólo se encaminan, al menos por ahora, a la moderación, mas no a la supresión de los aranceles en forma general), sus teóricas virtudes siguen ejerciendo un gran atractivo entre muchos economistas -- modernos, como Ellsworth, que reitera el antiguo argumento de la -- división internacional del trabajo:

Muchos artículos que aparecen en las revistas de -- más circulación demuestran bastante comprensión de la técnica del comercio exterior -- de los cambios, de las complejidades de la banca internacional, -- hasta de la técnica de la producción -- pero bastante poca del objeto de todo ello. Se les da a entender a los lectores que si en su -- país se puede producir cierta mercancía o un sucedáneo apropiado (por ejemplo, hule sintético), entonces debe producirse. Se exaltan las virtudes de la autosuficiencia en ciertos artículos hasta convertirla en una veneración de la autarquía económica en general, con una falta de consideración temeraria en lo que se refiere a costos. Se supone que el comercio internacional no es más que una salida casual para artículos de los que -- hay un excedente temporal, salida de la que se podría prescindir en una economía mejor ordenada. No precisa mucho esfuerzo para darse cuenta de que esta actitud se basa en una falta absoluta de comprensión de la naturaleza del comercio. El intercambio de mercancías no es sino un corolario evidente de la división del trabajo y su especialización según diversas aptitudes y diversos recursos, prácticas en que se basan en alto grado los métodos modernos de producción. Si hemos de valernos -- de los inmensos beneficios de la especialización, hemos de estar dispuestos a cambiar los productos de un grupo especializado por los de otros. Esto -- es indiscutible. Y el comercio internacional no difiere fundamentalmente del comercio interior; descansa en las mismas bases: la división del trabajo; tiene igual resultado: un empleo más inteligente -- de los recursos productivos, mayor dividendo nacional. Si el comercio exterior se basa en diferencias absolutas de costo, no quiere decir más que -- lo siguiente: permitimos que otros produzcan lo -- que pueden producir mejor que nosotros, y lo -- comparamos con los productos de nuestra propia eficiencia

### 1.3 LA REACCION PROTECCIONISTA

En realidad, el libre cambismo nunca se ha aplicado en la práctica de una manera absoluta. El país con mayores tendencias libre cambistas fue Inglaterra, sobre todo durante la época en que su industria se mantuvo en un plano muy superior a la de todas las demás naciones del mundo, pero esas tendencias fueron desapareciendo junto con la declinación de su superioridad industrial.

La política económica de los Estados ha sido siempre proteccionista en mayor o menor grado, de manera que la ideología de proteccionismo que se opuso vigorosamente a la efervescencia libre cambista producida por los economistas clásicos no constituyó una verdadera innovación. Aportó, a lo sumo, nuevos elementos de refutación de los argumentos esgrimidos a favor del libre cambio.

El libre cambismo es, sin duda alguna, una teoría excesivamente simplista que no toma en cuenta las enormes complejidades del comercio internacional y de la distribución del poder económico y político-militar entre las diversas naciones del mundo. La refutación sumaria del libre cambismo puede expresarse en los siguientes términos, haciendo referencia a los cuatro argumentos arriba consignados:

En cuanto al argumento general, delineado por Smith y Ricardo, supone con excesivo optimismo que todos los países tienen la posibilidad de exportar productos de igual valor que los que necesitan importar, y que los precios del mercado mundial necesariamente están en consonancia con la cantidad de unidades productivas (trabajo, capi-

tal, etc.) invertidas en los productos. Ambas suposiciones son contrarias a la realidad. En efecto, existen muchos países atrasados - en los que la industria es mínima o inexistente, lo que los reduce a la desventajosa condición de exportadores de productos primarios e importadores de productos elaborados. Por su parte, los precios - de los productos en el mercado internacional no son determinados -- por el número de unidades productivas invertidas en su elaboración, sino por una complejísima serie de factores entre los que se cuentan la oferta y la demanda, los costos de transportación, etc. Así, si los países siguieran la recomendación de Adam Smith y David Ricardo, las constantes fluctuaciones del mercado mundial pronto harían que muchos de ellos se vieran imposibilitados de exportar en condiciones ventajosas los bienes en cuya producción se han concentrado y de importar en las mismas condiciones aquéllos cuya producción han abandonado.

El primero de los argumentos específicos (23) se base en una concepción excesivamente individualista del hombre. La libertad individual es un valor altamente estimable, pero de ninguna manera absoluto e ilimitado. Dado que el hombre vive en sociedad con otros hombres, la libertad de cada uno debe limitarse en la medida que lo -- exija la convivencia. Cada quien puede disponer libremente de su -- tiempo, de su trabajo y de su propiedad, siempre y cuando con ello

---

(23) Cfr: "a" Supra p. 17



no perjudique a la sociedad en la que vive y de la cual se beneficia. Por ello, cuando el libre cambio lesione los intereses de la sociedad, el Estado tiene el derecho de imponer las restricciones necesarias para evitar el perjuicio, aunque para ello tenga que limitar la libertad y los beneficios de determinados individuos o -- grupos.

En cuanto al argumento "b" (24): Un proteccionismo bien llevado no frena el desarrollo de las industrias nacionales. Al contrario: se encamina precisamente a contrarrestar las condiciones desfavora- -bles en que se desenvuelven, posibilitando un desarrollo que de -- otra manera sería poco factible. Es cierto, que el proteccionismo elimina o reduce la competencia internacional, pero ello es compensado por la competencia nacional, que actúa como estímulo de mejoramiento y crecimiento para los fabricantes. Las medidas de protección no tienen como fin el proporcionar privilegios indebidos, si- no tan sólo el apoyar por el tiempo y en la medida necesarios a -- las industrias que realmente lo necesiten. También es cierto que -- el libre cambio resulta benéfico para los consumidores debido a -- los precios más bajos de los productos importados, pero el benefi- cio es sólo a corto plazo, porque una vez que el libre cambio aca- be con las correspondientes industrias nacionales, los consumi- dos quedarán a merced de una oferta extranjera de características monopolísticas, con todos los inconvenientes que eso implica. Y es muy relativo eso de que las industrias que desaparecerían por el -- libre cambio serían las "raquíticas", pues en muchos casos éstas --

---

(24) Cfr: "b" Supra p.17.

pueden ser de gran importancia para el país (como en el caso de la industria automotriz norteamericana), aunque se encuentren en estado de raquitismo. Si son importantes para el país, lo más razonable no es lanzarlas a la destrucción frente a una competencia mundial que no están capacitadas para afrontar, sino protegerlas y -- ayudarlas a desarrollarse.

Finalmente, el argumento "c" (25) supone indebidamente que todos -- los países cuentan por lo menos con algunas ramas industriales capaces de competir ventajosamente con las equivalentes de otros países, compensando así los perjuicios que sus ramas industriales menos desarrolladas experimentan por la competencia extranjera. Además, aún suponiendo que todos los países tuvieran suficientes ramas industriales competitivas a nivel mundial, para que el libre -- cambio funcionara correctamente en beneficio de todos, sería necesario que todos, sin excepción alguna, lo aplicaran. De lo contrario, las naciones que implantaran medidas proteccionistas romperían el equilibrio y podrían llegar a colocarse en una situación de gran -- ventaja sobre las demás.

---

(25)Cfr: "c" Supra p.18.

#### 1.4 EL PROTECCIONISMO DE STUART MILL

El autor de la obra considerada como la "recopilación más perfecta de la doctrina clásica" John Stuart Mill, quien con sus "Principios de Economía Política" marca el giro más importante de las ideas económicas, adquirió de su padre James Mill los conocimientos elementales de Economía Política (26), que posteriormente perfeccionó en -- Francia (27). El Maestro Astudillo señala que con Stuart Mill, la -- escuela clásica, liberal o individualista, alcanza su máxima expresión (28).

Mill, aunque considera en general que la intervención del gobierno es dañosa, acepta que hay ciertas cosas en las que el gobierno no -- debe intervenir y otras en las que sí debe de hacerlo. Pasando re-- vista a las falsas teorías que de vez en cuando "han inspirado actos de gobierno más o menos perjudiciales desde un punto de vista econó-- mico", el propio Mill señala como la más notable de esas falsas teo-- rías, a la de protección de la industria nacional, significando con esto a la prohibición o a la restricción por medio de altos dere-- chos aduanales, a la importación de los artículos que pueden produ-- cirse en el país y considera como capcioso el "alegato de dar empleo a nuestros obreros y a la industria nacional, en lugar de alimentar y sostener la industria extranjera" (29).

---

(26) Cfr: Pedro Schwartz. La Nueva Economía Política de John Stuart Mill. Edit. Tecnos, Madrid, (1968).

(27) Wolfgang Heller. Ibid., p. 309

(28) Pedro Astudillo Ursua. Ibid., p. 136

(29) John Stuart Mill. Principios de Economía Política. F.C.E. México (1943). pp. 788-789

Pero este mismo representante de la Escuela Clásica sostiene una --  
justificación que da al traste con sus anteriores reflexiones:

El único caso en el cual pueden defenderse los derechos protectores basándose en principios de la economía política, es cuando se imponen temporalmente (sobre todo en una nación joven y progresista) esperando poder naturalizar una industria extranjera que es de por sí adaptable a las circunstancias del país. Con frecuencia, la superioridad de un país sobre -- otro en una rama de la producción se debe tan sólo -- al hecho de haber empezado antes. Puede no existir -- ninguna ventaja inherente de una parte, ni desventaja de la otra, sino sólo la superioridad actual de la habilidad y la experiencia adquiridas. Un país -- que tiene aún que adquirir esta habilidad y esta experiencia, puede, en otros aspectos, adaptarse mejor a la producción en cuestión que otros que se dedicarían a ella antes; y además, según ha observado con -- acierto Mr. Rae, no hay nada que tienda tanto a fomentar los perfeccionamientos en cualquier rama de -- la producción como el ensayarla en condiciones nuevas. Por ello he admitido que en un país nuevo puede algunas veces ser económicamente defendible una -- protección temporal con la condición, sin embargo, -- de que se limite la duración de la misma y que se advierta desde luego que durante la última parte de su existencia vaya decreciendo gradualmente (30).

---

(30) Joseph Finkelstein y Alfred L. Thimm.- Economistas y Sociedad. Logos Consorcio Editorial, S. A. México (1976) pp. 127.

## 1.5 EL PROTECCIONISMO DE LIST

En la primera mitad del siglo XIX, el principal representante de la reacción proteccionista fue Federico List, economista alemán nacido en la ciudad de Reutlingen (1789-1846) y nutrido durante su juventud con las ideas de la Ilustración. De gran importancia para su formación fue también la época en la que dio clases de economía política en la Universidad de Tubinga al mismo tiempo que dirigía varias revistas especializadas. Su labor en pro de la supresión de las aduanas interiores, de la autonomía de los gobiernos locales y de la publicidad de los procedimientos judiciales suscitó en su contra una persecución que lo llevó a la cárcel y finalmente culminó con su expatriación a Estados Unidos, país al que llegó en 1825 (31).

Sus experiencias como hombre de empresa en América del Norte lo hicieron convencerse de la necesidad de que los gobiernos de los países poco desarrollados -como México- tomen medidas encaminadas a proteger y permitir la consolidación de sus nacientes industrias, en contraposición al credo librecambista de Adam Smith. En 1827 publicó su obra "Outlines of American Political Economy" (Lineamientos de Economía Política Americana), cuya influencia en los medios económicos y políticos de esa nación fue tan decisiva que al año siguiente dio lugar a la promulgación de una Ley de Tarifas Arancelarias (32).

(31) Cfr: Ross M. Robertson.- Historia de la Economía Norteamericana. Editorial Bibliográfica Argentina, Buenos Aires (1955), pp. 99 y sig. Alexander Gray.- The Development of Economic Doctrine.- Longmans Green and Co. Londres (1931), pp. 227 y sig.

(32) Frank W. Taussig.- The Tariff History of the United States. Sidney Ratner.- The Tariff in American History (1923).

Nombrado Cónsul de los Estados Unidos en Alemania por el Presidente Andrew Jackson, promovió entusiastamente la construcción en 1837 de uno de los primeros ferrocarriles del continente europeo, el de Dresde a Leipzig. Ese mismo año se mudó a Francia y publicó en París "Le Systeme Naturel de l'Economie Politique" (El Sistema Natural de la Economía Política), que constituye un más amplio desarrollo de su teoría proteccionista publicada con anterioridad. Sin embargo, su obra más importante es "Das Nationale System der Politischeu "Ökonomie" (Sistema Nacional de Economía Política), escrita en Francia y publicada en Alemania en 1841, y en ella nos basaremos principalmente para la breve exposición de sus ideas. (33).

Lo primero que critica List al librecambismo de la escuela clásica es su carácter excesivamente abstracto, pues se estructura sin tener para nada en cuenta las relaciones existentes entre los factores económicos y sociopolíticos. El libre cambio, tal como lo proponen los clásicos, funcionaría muy bien y sería benéfico para todos los países si todos ellos tuvieran un nivel semejante de desarrollo cultural, sociopolítico y económico, que no permitiera la explotación de los países pobres por los ricos, lo que de ninguna manera se da en la realidad y refiriéndose a la escuela clásica -- nos dice lo siguiente:

(33) Gerhard Staven Hagen.- Historia de las Teorías Económicas. Traducción del alemán por Adolfo von Ritter-Zahony. El Ateneo, Buenos Aires, (1959), pp. 165-166.

La escuela no distingue entre las naciones que han alcanzado un alto grado de cultura económica y -- aquellas otras que se encuentran en un grado más -- bajo. En términos generales pretende excluir la in -- fluencia del poder público; en todas partes, el in -- dividuo estará tanto más capacitado para producir, cuanto menos se ocupe de él el Estado. Realmente y según esta doctrina los pueblos salvajes deberían ser los más ricos y productivos de la tierra, por -- que en ningún lugar se halla cada individuo más -- confiado a sí mismo que en el estado salvaje, y en ningún lugar es menos sensible la influencia de -- los poderes públicos.

La Estadística y la Historia enseñan, por el con -- trario, que la necesidad de que intervenga el po -- der legislativo y la administración es tanto más evidente cuanto más desarrollada está la economía de la nación. Del mismo modo que, en términos gene -- rales, la libertad individual es respetable en -- cuanto no se opone a los fines de la sociedad, así la industria privada puede aspirar tan sólo, racio -- nalmente, a una actividad ilimitada, en cuanto ésta es compatible con el bienestar de la nación. En cam -- bio, cuando la actividad de los individuos no es su -- ficiente para lograr ese fin, o cuando puede ser no -- civa para la nación, reclama con razón el apoyo de -- la energía nacional conjunta, y se somete en inte -- rés propio a las restricciones legislativas. Cuando la escuela presenta la libre competencia en -- tre los productores como el medio más seguro para -- fomentar el bienestar del género humano, está per -- fectamente justificada, desde su punto de vista. -- Presuponiendo una unión universal, toda limitación al tráfico honorable de mercancías entre distintos países resulta irracional y perniciosa. Pero en -- cuanto otras naciones subordinan los intereses ge -- nerales de la humanidad a sus propios intereses na -- cionales, es insensato hablar de libre competencia entre los individuos de las distintas naciones. -- Los argumentos de la escuela en favor de la compe -- tencia libre sólo son aplicables al tráfico entre los ciudadanos de una misma nación. Por consiguien -- te, toda gran nación debe constituir en sí misma -- un conjunto que sólo pueda traficar con otras enti -- dades de la misma especie en aquello que se compa -- rable con sus especiales intereses sociales (34).

---

(34) Federico List: Sistema Nacional de Economía Política (traducción del alemán por Manuel Sánchez Sarto); Fondo de Cultura Económica, México, (1942). pp. 180-181.

Más clara y más realista no podía ser la crítica de List al libre-cambismo clásico, pues se basa en una experiencia histórica de imposible refutación. Admite que el libre cambio puede ser benéfico para una nación que apenas empieza su proceso de desarrollo, pero cuando éste llega a un determinado grado se hace indispensable el proteccionismo para que el crecimiento económico pueda consolidarse:

...El tráfico ilimitado con naciones más adelantadas ha sido para un pueblo estimulante en los primeros estadios de su desarrollo, si bien cada nación llega a un punto en que sólo mediante ciertas restricciones de su tráfico internacional puede lograr un desarrollo más alto y una equiparación con otras naciones más adelantadas (35).

Como puede verse, List se opone al irreal cosmopolitismo de la escuela clásica, no porque no debe tenderse a él en el futuro como un ideal apetecible, sino porque en la actualidad es sólo un sueño de lejana realización. Para él, el concepto de nación ocupa un lugar importantísimo dentro de la teoría económica, como principal eslabón entre el individuo y la humanidad. No se puede ignorar el hecho, bueno o malo, de que la humanidad está actualmente dividida - en naciones, de que las naciones funcionan o tienden a funcionar - como unidades autónomas, y de que, por lo tanto, cada una de ellas debe buscar su desarrollo económico de acuerdo con sus peculiares posibilidades y exigencias.

---

(35) Ibid., p. 33



La teoría dominante, tal como la atisbó Quesnay y la desarrolló Adam Smith, recoge, por el contrario, de modo exclusivo, las exigencias cosmopolitas del futuro, incluso las del futuro más lejano. La unión universal y la libertad absoluta del comercio internacional que a la sazón no es sino una idea cosmopolita, acaso sólo realizable en el transcurso de los siglos, es considerada como algo susceptible de realización actual. Desconociendo las exigencias de la actualidad y la naturaleza de la nacionalidad, ignora incluso la existencia de la nación y, a la vez, el principio que se propone educar a la nación para la autonomía (36).

La humanidad debe encaminarse hacia la unión universal, pero ésta sólo será posible cuando desaparezcan las marcadas diferencias -- que abren profundos abismos de desarrollo entre las naciones actuales. Mientras esto no suceda, la nación y la nacionalidad seguirán desempeñando un papel necesario en el proceso de desarrollo de la humanidad, y el libre cambio absoluto sólo serviría, en este estadio, para la opresión de las naciones pobres por las ricas.

En la situación de las naciones domina en los tiempos que corremos una infinita diversidad; encontramos entre ellas gigantes y enanos, cuerpos normales y monstruosos, naciones civilizadas, semicivilizadas y bárbaras. En todas ellas encarna, sin embargo, como en el hombre individual, el deseo de conservación, el anhelo de perfeccionamiento. Es misión de la Política civilizar las naciones bárbaras, hacer grandes y fuertes las que son pequeñas y débiles, pero, ante todo, asegurar su existencia y continuidad. Es misión de la Economía nacional llevar a cabo la educación económica de la nación, y prepararla para su ingreso en la sociedad universal del futuro (37).

---

(36) Ibid., pp. 33-34

(37) Ibid., pp. 183-184

Uno de los principales objetos a que debe aspirar la nación es, y tiene que ser, el mantenimiento, desarrollo y perfección de la nacionalidad. No se trata de una aspiración falsa o egoísta, sino de algo racional que está en perfecto acuerdo con los verdaderos intereses de la humanidad entera; en -- efecto, tal idea conduce naturalmente a la definitiva unión entre las naciones, bajo la norma jurídica, a la unión universal, que sólo se compagina con el bienestar del género humano cuando muchas -- naciones alcancen una etapa homogénea de cultura y poder; es decir, cuando la unión universal se realice por vía de confederación.

En cambio, una unión universal basada en el predominio político, en la riqueza predominante de una sola nación, es decir, en la sumisión y dependencia de otras nacionalidades, traería como consecuencia la ruina de todas las características nacionales y la noble concurrencia entre los pueblos; contradiría los intereses y los sentimientos de todas las naciones que se sienten llamadas a realizar su independencia y a lograr un alto grado de riqueza y de prestigio político; no sería otra cosa sino una repetición de algo que ya ocurrió una vez, en la época de los romanos; de un intento que hoy contaría con el apoyo de las manufacturas y del comercio, en lugar de utilizar como entonces el frío acero, no obstante lo cual, el resultado sería el mismo: la barbarie (38).

Los razonamientos de List en contra del libre cambio no fueron producto de simples elucubraciones de gabinete, sino de la atenta observación de la realidad. Las incipientes industrias de los pequeños y numerosos Estados en que se hallaba dividida Alemania fueron casi aniquiladas por la invasión de productos baratos procedentes -- de Inglaterra, y algo semejante sucedió en Estados Unidos, que también cayó en el garlito del libre cambio en una época en que por su escaso desarrollo industrial no estaban preparados para él. Rusia, por el contrario, no se dejó seducir, y la aplicación de medidas -- proteccionistas adecuadas le reportó grandes beneficios. Todo ello

(38) Ibid., pp. 39-40

hizo que List llegara a la conclusión de que el libre cambio era -- una teoría cuya aplicación sólo podía beneficiar a países que, como Inglaterra, hubiesen logrado una franca supremacía industrial y comercial respecto de todos los demás. Nada de raro tenía, pues, el -- que los más ardientes partidarios del librecambismo fuesen ingleses precisamente:

...Cuanto más rápidamente progresa el afán inventivo de la industria y el espíritu de perfeccionamiento, el anhelo de la integración social y política, tanto mayor es la distancia que existe entre las naciones estancadas y las progresistas, y es -- tanto más peligroso quedarse atrás. Si en otros -- tiempos fueron precisos siglos para monopolizar la fabricación de la lana, el sector manufacturero más importante de pasadas épocas, bastaron algunos decenios para lograr el monopolio de la manufactura de algodón, sector no menos importante, y en nuestros días bastó una ventaja de pocos años para colocar la Gran Bretaña en situación de atraer hacia sí la industria linera del Continente europeo. En ningún otro tiempo ha visto el mundo tampoco una supremacía manufacturera y mercantil que dotada con energías inmensas como la de nuestros días, aplicase un sistema tan consecuente y poderoso, con tendencia a monopolizar todas las industrias manufactureras, todos los grandes negocios mercantiles, toda la navegación, todas las colonias importantes, todo el dominio de los mares, y a hacer vasallos suyos a todas las naciones, como los ingleses, en el orden manufacturero y comercial. Alarmada por los efectos de esta política, más bien obligada por las convulsiones a que dio lugar, vimos en tiempos recientes una nación continental, la rusa, poco apta por su cultura para la industria manufacturera, buscar su salvación en el sistema prohibitivo tan censurado por la teoría. Y ¿cuál fue -- el resultado? La prosperidad nacional. Instigada por las promesas de la teoría, América -- del Norte se dejó seducir, y abrió sus puertas a -- las mercancías inglesas. ¿Qué frutos reportó allí la libre concurrencia? Convulsión y ruina (39).

---

(39) Ibid., pp. 31-32

Ante los perniciosos efectos de la teoría librecambista, cimentada en un trasnochado individualismo y en un falso cosmopolitismo, List formuló sus contrateorías del nacionalismo, de las fuerzas productivas y de las etapas del desarrollo económico. De la primera ya nos hemos ocupado suficientemente, por lo que pasaremos al análisis de las otras dos.

List censura justificadamente a la teoría librecambista su excesivo y exclusivo énfasis en el valor de cambio de los bienes económicos, y su omisión de un factor tan importante como las fuerzas productivas, cuyo deficiente desarrollo es causa del atraso económico de -- las naciones y las pone a merced de las más desarrolladas. La escuela clásica, además, insiste demasiado en la división del trabajo como fuente de productividad, olvidándose de su contrapartida, es decir, la cooperación que debe darse entre las diversas fuerzas productivas de una nación.

Existe, pues, una Economía cosmopolita y otra política, una teoría de los valores en cambio y una -- teoría de las fuerzas productivas, doctrinas que, siendo esencialmente distintas una de otra, deben ser desarrolladas con autonomía. Las fuerzas productivas de los pueblos no sólo están condicionadas por la laboriosidad, el afán de ahorro, la moralidad y la inteligencia de los individuos, o por la posesión de recursos naturales o capitales concretos, sino también por las instituciones y leyes sociales, políticas y civiles, y especialmente por las garantías de permanencia, autonomía y poder de su nacionalidad. Aunque los individuos sean laboriosos, económicos, aptos para el invento y la empresa, morales e inteligentes, cuando no existan la unidad nacional y la división nacional del trabajo y la cooperación nacional de -- las energías productivas, la nación nunca alcanzará un alto grado de bienestar y potencia, o bien --

no podrá asegurar la posesión duradera de sus bienes espirituales, sociales y materiales (40).

Para que una nación tenga una economía sana -prosigue List- es necesario que se dé el empleo pleno y armónico de todas sus fuerzas productivas. Entiende por nación normal ("Normalnation") la que reúna estos requisitos de plenitud y equilibrio que son indicio de una correcta división del trabajo y de una adecuada cooperación entre las diversas fuerzas productivas a nivel nacional.

Existe división del trabajo y cooperación de las energías productivas conforme a un módulo nacional cuando la producción intelectual se halla en la nación en una proporción adecuada con respecto a la producción material, cuando la agricultura, la industria y el comercio nacionales se hallan regular y armónicamente desarrollados (41).

Este estado de desarrollo armónico, obviamente, no es producto de la casualidad ni se obtiene de la noche a la mañana. Las naciones que lo han alcanzado han tenido que pasar, en un movimiento ascendente, por una serie de etapas económicas que se sobreponen unas a otras.

En el desarrollo económico nacional pueden señalarse las siguientes etapas principales de la evolución: estado salvaje, estado pastoral, estado agrícola-manufacturero, estado agrícola-manufacturero-comercial.

---

(40) Ibid., pp. 41-42

(41) Ibid., p. 40

Cualquier nación que conceda algún valor a la autonomía y a la supervivencia, debe esforzarse por su perar cuanto antes pueda el estado cultural inferior, escalando otro más elevado, asociando tan pronto como le sea posible la agricultura, las manufacturas, la navegación y el comercio, dentro de su propio territorio (42).

El crecimiento económico es, pues, un proceso orgánico. Pero de acuerdo con la realidad de la división de la humanidad en múltiples naciones, tan claramente percibida por List, el organismo dentro del cual se verifica ese proceso no es el mundo (economía cosmopolita), sino cada una de las naciones (economía nacional). Y como las distintas naciones se encuentran en grados muy distintos de desarrollo, también distintas son las potencialidades y exigencias de crecimiento de cada una de ellas, siendo asimismo indispensable que las más débiles implanten sistemas proteccionistas que les permitan recorrer las sucesivas etapas económicas sin peligro de ser arrolladas por las desbordantes ambiciones de las más fuertes. Aunque parezca paradójico, el libre cambio sólo es conveniente en las primeras y en las últimas etapas del desarrollo, es decir, cuando las naciones se encuentran en el estado salvaje, y cuando todas han alcanzado una prosperidad económica semejante que permita afirmar con justicia que el mundo en su totalidad se encuentra homogéneamente desarrollado. Mientras no salgamos de las etapas intermedias, el proteccionismo no sólo es inevitable, sino conveniente.

---

(42) Ibid., p. 40.

La transición de las naciones desde el estado salvaje al pastoril, y de éste al agrícola, y los primeros progresos de la agricultura se logran del mejor modo mediante el libre comercio con naciones civilizadas, es decir, con naciones manufactureras y mercantiles.

La transición de los pueblos agrícolas a la etapa de las naciones agrícolas, manufactureras y comerciales, sólo podría tener lugar en régimen de tráfico libre en el caso de que todas las naciones -- llamadas a desplegar una actividad manufacturera -- registrarán al mismo tiempo el mismo proceso de -- formación; si las naciones no se pusieran unas a -- otras obstáculos en su desarrollo económico; si la guerra y los sistemas aduaneros no perturbara su -- progreso.

Pero como las distintas naciones, favorecidas por circunstancias especiales, logran ventajas en sus manufacturas, en el comercio y en la navegación -- con respecto a otras; como dichas naciones advirtieron desde muy pronto que esta excelencia era el medio más eficaz para conseguir y asegurar su predominio político sobre otras naciones, se han puesto en juego instituciones que fueron y son adecuadas para lograr un monopolio manufacturero y mercantil, deteniendo en su progreso a otras naciones menos adelantadas.

El conjunto de estas instituciones (prohibiciones de importación, aranceles de importación, limitaciones a la navegación, primas a la exportación, etc.), es lo que se denomina sistema aduanero. Obligadas por los progresos anteriores de otras naciones, por los sistemas aduaneros de otros pueblos y por la guerra, algunas naciones menos adelantadas se han visto obligadas a buscar los medios para llevar a cabo la transición del estado agrícola al manufacturero, limitando mediante un sistema aduanero propio el comercio con otras naciones más adelantadas y animadas por un afán de monopolio manufacturero que aquéllas consideran -- perjudicial.

El sistema aduanero no es, como se pretende, un arbitrio mental, sino una natural consecuencia de la aspiración de las naciones a encontrar garantías de permanencia y prosperidad, o a lograr un dominio eminente (43).

(43) Ibid., pp. 40-41.

List admite que el proteccionismo impone algunos sacrificios, principalmente a los consumidores, que tienen que enfrentarse a los -- precios más elevados de los bienes producidos por las industrias -- nacionales protegidas. Pero esos sacrificios son sólo temporales, y a mediano o largo plazo desaparecen para dar lugar a una serie -- de beneficios que resultan ampliamente compensatorios. Al princi-- pio, las medidas proteccionistas sólo benefician directamente a -- los inversionistas y a los trabajadores de las industrias protegi-- das, pero cuando la protección produce sus saludables efectos de -- desarrollo, los beneficios se extienden a todos los miembros de la sociedad y a ésta en cuanto tal:

Los aranceles proteccionistas influyen como medios estimulantes sobre aquellos ramos de la industria interior que el extranjero provee mejor que la nación propia, pero para cuya producción está capacitado el propio país. Otorgan un premio: al empresario y al obrero, la posibilidad de adquirir nuevos conocimientos y técnicas; a los capitalistas extranjeros, la posibilidad de colocar sus capitales durante algún tiempo de modo especialmente lucrativo (44).

Aunque el arancel protector encarece por algún -- tiempo los artículos industriales del país, garantiza en el futuro precios más baratos, a causa de la competencia extranjera; en efecto, una industria que haya llegado a alcanzar su total desarrollo, puede abaratar tanto más los precios de sus artículos cuanto que la exportación de materias -- primas y artículos alimenticios y la importación -- de artículos fabricados tienen que reportar costos de transporte y beneficios mercantiles.

La pérdida que para la nación resulta como consecuencia del arancel protector, consiste sólo en valores; en cambio, gana energías, mediante las cua-

---

(44) Ibid., p. 291.



les queda situada para siempre en disposición de producir incalculables sumas de valores. El gasto de valores debe considerarse solamente como el precio de la educación industrial de la nación (45).

No podemos menos que admirarnos ante la magistral justificación -- que List hace del sistema proteccionista a partir de su sensata -- contraposición entre el concepto del valor en cambio unilateralmente exaltado por la escuela clásica y su visionaria noción de las -- fuerzas productivas nacionales. A la consabida objeción librecam-- bista de que el proteccionismo otorga un injusto monopolio a los -- industriales nacionales, responde con las siguientes palabras:

Un adecuado sistema protector no otorga a los industriales del país monopolio alguno, sino sólo una garantía contra las pérdidas de aquellos individuos -- que dedican sus capitales, talentos y energías a industrias aún desconocidas.

No otorga ningún monopolio porque aparece la competencia nacional en lugar de la extranjera, y porque cualquier miembro de la nación tiene derecho a participar en las primas ofrecidas por la nación a los individuos.

Sólo otorga un monopolio a los ciudadanos de la propia nación contra los súbditos de naciones extranjeras, que a su vez poseen para sí un monopolio análogo.

Ahora bien, este monopolio es provechoso no sólo porque despierta las energías productivas aletargadas -- e inactivas, sino también porque atrae al país energías productivas exóticas (capitales materiales e intelectuales, empresarios, técnicos y obreros) (46).

---

(45) Ibid., p. 47.

(46) Ibid., p. 48.

Veamos a continuación un interesante texto en el que List propone algunas reglas concretas para que la aplicación de aranceles protectores ayude realmente al desarrollo del país, de acuerdo con sus particulares condiciones y circunstancias:

La energía industrial comprende tantas ramas de la ciencia y del saber, presupone tantas experiencias, prácticas y costumbres, que la formación industrial de la nación sólo puede operarse paulatinamente a base de ellas. Toda protección exagerada o prematura se condena a sí misma, puesto que determina la disminución del bienestar propio de la nación. Lo más pernicioso y reprobable es el aislamiento repentino y absoluto de la nación, mediante prohibiciones. Estas son justificadas cuando, separada la nación de otra a causa de una prolongada guerra, se halla en un estado de prohibición involuntaria de los productos manufactureros de otras naciones, y en la absoluta necesidad de bastarse a sí misma. En este caso, debe llevarse a cabo una paulatina transición del sistema prohibitivo al sistema proteccionista, aplicando aranceles largamente meditados y paulatinamente decrecientes. En cambio, una nación que quiere pasar del estado de no protección al de protección, debe partir de aranceles bajos, aumentándolos poco a poco, según una escala gradual. Los aranceles de este modo establecidos tienen que ser observados de modo inquebrantable por los poderes públicos. Nunca deberán ser rebajados prematuramente; acaso se procederá a elevarlos cuando resulten insuficientes. Cuando los aranceles a la importación, con los cuales trata de eliminarse la competencia extranjera, son demasiado altos, perjudican a la nación que los establece, ya que desaparece el afán de competencia de los industriales nacionales con los del exterior, y se fomenta la indolencia. Cuando las industrias nacionales no prosperan, aun existiendo aranceles razonable y paulatinamente crecientes, ello es una prueba de que la nación no posee todavía los recursos necesarios para afianzar sus propias energías industriales. Una vez establecido para determinado ramo industrial un arancel protector, nunca debe reducirse en tal forma que esta industria quede en peligro de muerte a causa de la competencia extranjera. La norma inquebrantable debe ser la conservación de lo existente, la protección de las raíces y del tronco de la industria nacional. Por consiguiente, la competencia extranjera sólo puede ser admitida a participar en el incremento anual del consumo. Los aranceles habrán de elevarse en --

cuanto la competencia extranjera obtenga la mayor parte o la totalidad de ese incremento anual (47).

Aparte de las medidas proteccionistas, List ve un importante instrumento de desarrollo económico en las uniones mercantiles y los tratados comerciales, siempre y cuando sean justos y proporcionen ventajas recíprocas y proporcionales a todas las partes que participen en ellos.

Las uniones mercantiles y los tratados de comercio constituyen el medio más eficaz para facilitar el tráfico entre distintas naciones. Los tratados de comercio sólo son legítimos y útiles cuando procuran recíprocas ventajas. Son tratados mercantiles ilegítimos y nocivos aquellos en que la energía industrial incipientemente desarrollada de una nación se sacrifica a otra, para lograr concesiones relativas a la exportación de productos agrícolas; por ejemplo, los tratados al estilo del de Methuen, verdaderos tratados leoninos (48).

Sirvan de conclusión de esta parte las siguientes palabras de Federico List, en las que vibra su apasionada convicción acerca de la necesidad que tienen todas las naciones de salir de las etapas primitivas del desarrollo y consolidar los elementos espirituales y materiales que integran la más pura esencia de su nacionalidad, sirviéndose de la valiosa ayuda que para tan noble fin puede brindar un ponderado sistema proteccionista:

---

(47) Ibid. pp., 45-46.

(48) Ibid., p. 47.

Un pueblo agrícola, que en su mayoría consiste en un conjunto de pequeños agricultores, no puede -- arrojar grandes cantidades de productos en el torrente del comercio interior, ni suscitar una importante demanda de productos industriales. En un país así cada individuo se halla sustancialmente limitado a su producción y a su consumo propios.

En tales circunstancias nunca puede formarse en la nación un sistema perfecto de transportes, ni beneficiarse con las incomparables ventajas inherentes a la posesión del mismo.

La consecuencia necesaria de ello es la debilidad de la nación, lo mismo en el orden intelectual -- que en el material, en el individual como en el político. Estos efectos resultan tanto más peligrosos cuando las nacionalidades vecinas emprenden el camino inverso, y avanzan en todos los aspectos, mientras nosotros retrocedemos; cuando en ellas la esperanza de un porvenir mejor eleva el ánimo, la energía y el espíritu emprendedor de los ciudadanos, mientras que entre nosotros todo estímulo queda asfixiado por la perspectiva de un porvenir nada prometedor.

La historia ofrece ejemplos de naciones que han -- sucumbido porque no supieron resolver a tiempo la gran misión de asegurar su independencia intelectual, económica y política, estableciendo manufacturas propias y un vigoroso estamento industrial y mercantil (49).

El pensamiento de List encierra tan grandes verdades y refleja con tanto acierto la dramática realidad del comercio internacional, -- con atisbos verdaderamente proféticos de su proyección hacia el futuro, que sigue conservando en gran medida su validez y despierta un interés cada vez mayor entre los estudiosos y políticos de este nuestro siglo XX de superpotencias económicas y países tercermundistas, de imperialismos económicos que han tomado el lugar del declinante colonialismo político, de anhelos de desarrollo cada --

---

(49) Ibid., p. 49.

día más extendidos e irrenunciables, de tratados comerciales pluri-  
laterales y mercados comunes.

## 1.6 EL PROTECCIONISMO EN LA ACTUALIDAD

Es quizá demasiado obvio que actualmente todas las naciones se adhieren en mayor o menor grado al sistema proteccionista (50), a pesar de ciertas tendencias e instituciones internacionales que, como el -- tan justamente discutido GATT, constituyen el contraataque librecambista de las naciones altamente industrializadas que no cesan en sus intentos de consolidar o incluso ampliar su dominio sobre las que -- apenas se encuentran en las etapas incipientes o intermedias del desarrollo. Como quiera que sea, con GATT y sin él, tanto las naciones ricas como las pobres (y éstas con mayor razón y justicia) siguen regulando su participación en el comercio internacional con una gran -- variedad de medidas proteccionistas, a las más importantes de las -- cuales pasaremos revista sumariamente en esta parte, en virtud de -- que se analizan con mayor detalle en capítulos posteriores.

- (50) Cfr: "El Nacional".- Piden que EUA ponga fin a su política proteccionista. (17-septiembre-1971); Advertencia del GATT contra el creciente proteccionismo. (13-septiembre-1977); "Novedades".- EUA amenaza con salir del GATT. (22-noviembre-71); Urge revisar la política proteccionista mundial para prevenir mayores daños. (25-noviembre-1971).
- "El Sol de México".- EUA buscará una situación más liberal del comercio mundial: eliminar todos los aranceles. (11-noviembre-72)
- Desastroso proteccionismo en países industrializados. Los empujan las presiones políticas. (25-julio-1977); El avance proteccionista compromete la reactivación económica: El GATT. (13-septiembre-1977).
- "El Universal".- Eliminación de las Barreras en el Comercio Internacional. (17-septiembre-1973).
- U.S. Congress, House Comm. on Ways and Means, GATT Work Program on -- Nontariff Barriers, Briefing Material Prepared in Connection with -- Hearings on the Subject of Foreign Trade and Tariffs. (May 1973).
- Robert S. McNamara.- Address to the United Nations Conference on Trade and Development. World Bank. (Mayo, 1979).

## 1.6.1 ARANCELES (51)

Comúnmente se da el nombre de "aranceles" a los impuestos sobre las importaciones o exportaciones, los cuales pueden ser de cuatro tipos principales, atendiendo al motivo por el que son establecidos:

a) tarifas fiscales, cuando se ordenan a la obtención de fondos para el erario público;

---

(51) "Arancel de Aduanas: Relación de mercancías clasificadas de acuerdo con algún criterio, combinada con una tabla de los derechos arancelarios que gravan dichas mercancías.

La clasificación de las mercancías puede obedecer a diversos criterios: al alfabético, según el nivel del derecho, según la disposición legal que haya establecido el derecho o según las características de las mercancías. Este último criterio es el más utilizado y puede atender al grado de elaboración de la mercancía (materias primas, semimanufacturas y productos acabados) o bien a su origen (animal, vegetal, mineral) o bien, finalmente, a cualquier otra característica técnica.

La conveniencia de disponer de una nomenclatura arancelaria común para el mayor número posible de países se ha puesto de manifiesto en todo tiempo. En el pasado se han venido realizando esfuerzos -si bien infructuosos- para conseguir tal objetivo. Sin embargo, lo que no pudo alcanzarse en muchos decenios, se consiguió en unos pocos años, al firmarse en diciembre de 1950 el Convenio sobre Nomenclatura para la clasificación de las mercancías de los Aranceles de Aduanas, que contenía como anejo la nomenclatura propiamente dicha, modificada en 1955, y que se conoce con el nombre de Nomenclatura de Bruselas. Está dividida en 21 secciones, 99 capítulos y 1.096 partidas.

Existen diversas clases de tarifas o aranceles. Por la forma de establecerse los derechos cabe distinguir entre tarifa autónoma y tarifa convencional, según que los derechos hayan sido fijados por la legislación del país respectivo o que se hayan introducido por acuerdo con otros países. Según el número de columnas, los aranceles pueden ser de columna única, doble o múltiple. En los primeros una sola tabla de derechos se aplica a todas las importaciones independientemente de su procedencia. En los segundos, nos encontramos con los de columna máxima y mínima (los tipos mínimos se aplican a determinados países previo acuerdo con ellos y los tipos máximos a todos los demás) y con los de columna general y convencional (los derechos generales se establecen de manera autónoma mediante legislación nacional; los derechos convencionales se fijan por acuerdo con otros países). Finalmente, los aranceles de columna múltiple suelen contener 3 columnas, como en el caso de las tarifas de los países de la Comunidad Británica que, en algunos casos, tienen tres clases de derechos: preferenciales, intermedios y generales."

- b) tarifas específicamente protectoras, cuando se ordenan a garantizar el adecuado desarrollo de una determinada rama de la industria nacional;
- c) tarifas sobre el consumo de importación, cuando su finalidad consiste en reducir el consumo de bienes procedentes del extranjero; y
- d) tarifas destinadas a nivelar la balanza de pagos.

De la anterior clasificación parece desprenderse que sólo el segundo tipo de aranceles o tarifas constituye una medida proteccionista, pero en realidad las distintas finalidades consignadas suelen mezclarse y es difícil encontrar un arancel que no tenga algún tipo de efecto protector, ya sea sobre alguna rama de la industria en particular o sobre la economía del país en general.

Los aranceles o tarifas de importación no restringen por sí mismos la cantidad de mercancías extranjeras que se importan al país, sino que lo hacen indirectamente al hacer que sus precios aumenten en una determinada medida. Son, sin duda alguna, la medida de protección más difundida y una de las que ofrecen mayor elasticidad en su manejo.



Las restricciones cuantitativas pueden ser discriminatorias por mercancías y por países. En el primer caso, se restringe cuantitativamente la importación de determinadas mercancías, mientras que otras quedan libres de restricción (sin perjuicio de los aranceles que sobre ellas recaigan). En el segundo, la restricción afecta a las mercancías de determinados países, mientras que las de otros quedan libres (es más frecuente discriminar por zonas monetarias que por países individuales).

Cabe aclarar aquí que ambos tipos de discriminación operan también con respecto a los aranceles.

### 1.6.2 BARRERAS NO ARANCELARIAS

La tesis básica de M.S. Massel, es que los Acuerdos Internacionales para reducir los aranceles (los derechos de importación), constituyen solo el primer paso en un programa para liberalizar el comercio mundial y si estos son reducidos, las barreras no arancelarias toman generalmente una mayor importancia (52).

Las Barreras no Arancelarias se convierten a partir de las reducciones arancelarias, ya sean bilaterales o multilaterales, en verdaderos obstáculos para el Comercio Mundial. Su proliferación y sofisticación pueden escapar a cualquier definición fija, y es fácil que escapen a Acuerdos contractuales concretos de los diferentes gobiernos, y es por esta razón, que nosotros nos ocupamos en este Estudio de esos problemas.

La influencia suele ser indirecta y están limitadas solamente por el ingenio del hombre. Para poder resolver el problema, sería necesaria su negociación y una cooperación internacional, que no quedara limitada por los simples Acuerdos escritos de buenas intenciones o los llamados Pactos de Caballeros, que las circunstancias suelen modificar más rápido, que los compromisos.

---

(52) M.S. Massel. - Non-Tariff Barriers as an Obstacle to World Trade in International Marketing Strategy. Editado por H.B. Thorelli, Penguin. Middlesex (1973), Inglaterra. El Secretariado del GATT ha preparado una relación de las principales restricciones, las que ha dividido en 5 grandes clasificaciones: I. Intervención Gubernamental en el Comercio (Subsidios de Exportación, Políticas de Compra Gubernamentales, Comercio de Estado, etc.) II. Trámites

Para su mejor entendimiento, hemos procedido a seguir la clasificación de Massel, y comentar algunos de los obstáculos que imponen los EUA a las importaciones del mundo en general y a las de nuestro país en especial. Los EUA representan todavía el 70% de nuestro Comercio Exterior, nuestras fuentes de información han sido obtenidas por entrevistas no oficiales, sostenidas con personal del COMITE DE DEFENSA DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS (COMITE AD-HOC), que funcionó efectivamente durante el sexenio pasado en el seno del IMCE, y posteriormente, fue transferido a la Secretaría de Comercio, en donde se ha visto reducida su importancia. La participación efectiva de sus funcionarios impidió, en su primera etapa, la aplicación en muchos casos, de sanciones económicas importantes.

---

Aduaneros y Administrativos (Valoración aduanera; Derechos anti-dumping; clasificación aduanera; requerimientos de muestras; documentación consular y aduanera) III. Limitaciones Específicas sobre el Comercio (Cuotas,\* Acuerdos Bilaterales discriminatorios; Restricción a las Exportaciones, Precios de Garantía, Licencias, etc.) IV. Normas (Normas de Seguridad, Regulaciones de Embase, Embalaje, Etiquetado y Marcas). V. Gravámenes a las Importaciones (Depósito previo, Restricciones de Crédito para Importaciones, etc.). Ver: GATT Work Program on Non-Tariff Barriers, Reproducido en Briefing Materials Prepared for the Use of the House Comm. on Ways and Means in Connection with Hearings on the Subject of Foreign Trade and Tariffs, 93d Cong., 1st Sess. 54 (1973).

\* Uno de los trabajos más interesantes sobre este tema es el realizado por el investigador chileno Vicente Queron Cabrera en "La Cuota de Importación como Barrera Comercial" 27. Comercio Exterior (abril 1977) pp. 470-481.

1.6.2.1 RESTRICCIONES CUANTITATIVAS Y CUOTAS (53).

A diferencia de los aranceles o impuestos a la importación, que -- afectan directamente a los precios de las mercancías extranjeras, -- las llamadas "restricciones cuantitativas" son medidas proteccionis- tas que inciden directamente sobre la cantidad de mercancías, tanto de importación como de exportación, aunque estas últimas son poco - frecuentes.

Cuando se pretende limitar la cantidad de mercancías importadas por la iniciativa privada, se hace uso de las licencias de importación, las que no son siempre necesarias cuando se trata de compras reali- zadas en el extranjero por el propio sector público.

El límite cuantitativo de importación señalado por el gobierno pue- de referirse a un determinado valor máximo de mercancías, o a una - determinada cantidad numérica de las mismas, independientemente de su valor. El límite cuantitativo, ya sea de valor o numérico, puede fijarse en forma global para un cierto período (repartiéndose el to- tal global entre todos los importadores), o puede fijarse indivi- - dualmente para cada importador, sin fijar un tope global.

---

(53) Se conoce también como "Contingentes de Importación" Charles P. Kindleberger.- Economía Internacional. Aguilar. Madrid, (1972). pp. 130 y sig.

Algunas de las barreras no arancelarias son claras y específicas. Por ejemplo, las cuotas sobre importaciones, los embargos, el control a la circulación de divisas, los impuestos compensatorios sobre importaciones, estas barreras son públicas, y pueden ser negociables con tarifas similares, de hecho, las discusiones sobre aranceles frecuentemente incluye su negociación con ellas.

En los años recientes se ha notado un número creciente y considerable de barreras a la importación. Por ejemplo, en la Ley Americana sobre Ajustes Agrícolas, autoriza la restricción a importaciones, si estas interfieren con los precios domésticos de bienes agrícolas. En varias ocasiones se han impuesto cuotas sobre productos como el azúcar, semilla de lino, cacahuates, mantequilla, grasas, aceite y -- arroz. Injustamente se han llevado a cabo embargos por medidas de salubridad, o aplicado Impuestos Compensatorios, para poder aligerar -- y contrarrestar los programas de otros gobiernos. Muchos países han impuesto restricciones a la moneda, para bloquear las importaciones o regular su circulación, a menos que una transacción de importación sea aprobada, un importador no puede asegurarse divisas internacionales, para pagos de bienes, aún si sus fondos domésticos son abundantes (54).

Un ejemplo típico de Cuotas es el Acuerdo de Multifibras, por el cual se impone la necesidad de firmar Acuerdos Bilaterales entre países -- proveedores y compradores, mediante los cuales en forma "voluntaria" se compromete un país a no exportar más de lo aprobado.

---

(54) Massel, Op. Cit., p. 71.

## TEXTILES

Los gobiernos signatarios del Acuerdo Multifibras, o AMF, en diciembre de 1977, decidieron prorrogar el Acuerdo por otros cuatro años a partir del 1o. de enero de 1978.

Negociado a fines de 1973 bajo los auspicios del -- GATT, entró en vigor, el 1o. de enero de 1974 en período de cuatro años. En 1977, sus 42 signatarios -- (contando como un solo signatario los nueve Estados de la Comunidad Europea) realizaron bastante más de las cuatro quintas partes del comercio mundial.

La prórroga del Acuerdo se hace por medio de un Protocolo, abierto a la firma de los gobiernos... y el Protocolo reafirma que se mantienen las disposiciones del AMF relativas a la competencia del Comité de los Textiles y del Organó de Vigilancia de los Textiles (OVT).

...la finalidad del Acuerdo, es (asegurar la expansión del comercio de productos textiles, particularmente en el caso de los países en desarrollo, y con seguir progresivamente la reducción de los obstáculos al comercio y la liberalización del comercio -- mundial de productos textiles y, al mismo tiempo, -- evitar los efectos desorganizadores en los distintos mercados y las distintas ramas de producción, -- tanto en los países importadores como en los exportadores).

Una diferencia esencial entre las medidas de salvaguardia previstas en el Acuerdo Multifibras y las -- previstas en el artículo XIX del Acuerdo General es que las primeras sólo pueden aplicarse (a los productos exactos y a los países cuyas exportaciones -- de esos productos estén causando una desorganización del mercado), mientras que las medidas previstas por el Acuerdo General deben aplicarse a todas las importaciones de esos productos, independientemente de su procedencia.

Una característica exclusiva del Acuerdo... es la -- existencia del Organó de Vigilancia de los Textiles, encargado de velar por su aplicación. El citado Organó está integrado por un Presidente independiente

y por ocho miembros elegidos de suerte que constituyan una representación equilibrada y representativa de los países participantes en el Acuerdo. \* (55).

Otro ejemplo de la aplicación de Cuotas, es el que se establece en la Ley de Comercio de los Estados Unidos, y al amparo de la cual, -- han impuesto cuotas de importación para diferentes productos mexicanos como camarón. En septiembre de 1975, la Comisión Internacional de Comercio de los EUA anunció el inicio de "NOTU PROPIO" de una investigación sobre las importaciones de camarón a ese país, con los -- resultados que son conocidos en México ampliamente.

En enero de 1971, la Comisión de Aranceles, sometió al Presidente de su país, un estudio sobre las importaciones de calzado y en 1973, se iniciaron estudios para determinar en que medida las importaciones -- estaban ocasionando desempleo a los trabajadores de esa industria en los EUA, informando el Departamento de Aduanas en julio de ese mismo año, que las importaciones no afectaban al sector laboral de la in-- dustria del calzado. Posteriormente, en 1975, se abrió una investi-- gación ante la Comisión Internacional de Comercio, que determinó el efecto de las importaciones de calzado. Actualmente los países ex-- portadores de estos productos, reciben (según su comportamiento) cuo-- tas para la exportación de calzado.

---

\* Hasta el 31 de marzo de 1978 los miembros fueron nombrados por la Comunidad Económica Europea, Colombia, los Estados Unidos, Hong-Kong, Japón, Noruega y Pakistán.  
(55) Actividades del GATT, 1977, pp. 55-57.

En 1972, se presentaron ante las autoridades de EUA, Proyectos de -- Ley para restringir las importaciones de fresa fresca, congelada o -- preservada. Posteriormente, en 1975, se informó de un "Convenio" -- firmado entre México y los Estados Unidos, por el que se limitaba me -- diante una "Cuota Voluntaria" las exportaciones mexicanas de fresa -- congelada, en pulpa o pasta de fresa. En ese mismo año, y con poste -- rioridad a la celebración del Convenio, se presentó otro Proyecto de Ley, que pretendía establecer la prohibición de importación de fresa fresca a EUA, el resultado de ese Proyecto fue que a partir de abril de 1976, el Secretario de Agricultura, podía prohibir la importación de ese producto. Los problemas de los productores mexicanos conti -- núan aún hoy en día.

Otros ejemplos de "Cuotas Voluntarias" es la que se nos estableció -- para la exportación de carne roja fresca, congelada o semi-congela -- da.

En 1975, la Comisión de Comercio Internacional, inició investigacio -- nes sobre las importaciones de aceros aleados, en virtud de que se -- consideraba que estaba perjudicando a la industria norteamericana, y se estableció la Cláusula de Salvaguardia para la importación de cu -- biertos de mesa.

Existen infinidad de ejemplos como el de los champi ñones, el de los zippers, guantes de piel, tornillos, tuercas, rondanas, cerrojos de hierro o acero, etc., etc. (56).

---

(56) Cfr: Los 6 informes de labores del Director del IMCE, Julio Faes -- ler C., que contienen una síntesis del trabajo del Comité Ad-Hoc.



1.6.2.2 SUBVENCIONES A LA PRODUCCION O A LA EXPORTACION (57).

Esta medida proteccionista consiste en apoyar a los productores nacionales a través de pagos directos o indirectos, o a través de la exención de determinados impuestos. La finalidad de esta práctica -- consiste en capacitar a los productores nacionales para enfrentarse ventajosamente a la competencia extranjera, ya sea en el interior -- del propio país o fuera de él. En el primer caso se otorga la sub-- vención a los productores de bienes de consumo interno, para que -- puedan competir con los de importación, o de bienes exportables; a las de este tipo se les conoce como subvenciones ordinarias. En el segunda caso, la subvención es concedida a los productores de bie-- nes destinados exclusivamente a la exportación, a fin de que puedan concurrir en condiciones favorables a los mercados internacionales; se les conoce específicamente como subvenciones a la exportación.

Los subsidios gubernamentales, ya sean para compras nacionales o -- de exportación, claramente ofrecen a la competencia internacional, cuando se les da un subsidio a proveedores nacionales, se le puede bloquear de una manera efectiva a las importaciones, en la tarifa, al contrario, cuando un subsidio se le da a bienes de exportación

---

(57) Cfr: Infra Código de Subsidios.

el exportador tiene una ventaja competitiva y el subsidio puede invitar a otros países a vengarse con nuevas limitaciones comerciales.

Un ejemplo de este problema, es el de plancha de acero: En 1972, se presentó queja, aduciendo "que la plancha de acero, procedente de México, hacia competencia desleal a productores norteamericanos, debido a ciertas ayudas fiscales consideradas como punibles y acreedoras a impuestos compensatorios. (CEDIS, fletes a la frontera, etc.).

### 1.6.2.3 DUMPING (58)

Esta medida consiste en vender en los mercados internacionales determinadas mercancías a precios artificialmente inferiores a los del mercado interno del país en que se producen, con el fin de competir ventajosamente con las de otros países.

El dumping es una medida proteccionista íntimamente relacionada con las subvenciones a la exportación. En efecto, en muchos casos la reducción del precio de exportación puede correr a cargo de los mismos productores, y entonces se tratará de un dumping de tipo privado. Pero en otros casos es el Estado el que se hace cargo de la reducción del precio de exportación, principalmente a través de la exención de determinados impuestos, y entonces el dumping se equipara realmente a una subvención a la exportación.

---

(58) Dumping. Resultado de señalar precios diferentes en distintos mercados. Se trata, simplemente, de una discriminación de precios, según Kindleberger, y se produce cuando la demanda del extranjero es más elástica que la nacional. Existen varias clases de dumping.

Las más importantes son el esporádico, el rapaz y el persistente. El dumping esporádico es el que se realiza debido a un excedente de productos que se quiere vender sin perjudicar los mercados propios; ello sólo ocurre durante cortos períodos. El dumping rapaz es el que consiste en vender a precios más bajos que los de mercado, con el objeto de barrer a la competencia. Como es natural, este tipo de dumping, una vez conseguidos los objetivos, va seguido por una política de elevación de precios. El último tipo, el persistente, se da cuando se vende por sistema a precios más bajos en un mercado que en otro. Wolfgang Heller. Op. Cit., p. 172.

En junio de 1974, se volvió a promover el problema contra las pastas alimenticias, elaboradas con harina de trigo, sobre todo espaguetis y macarrones, procedentes de México, sobre la base de que se estaba incurriendo en dumping (59).

En el Federal Register, apareció la notificación oficial sobre la iniciación de investigaciones sobre espadas para telares de México, realizadas las audiencias correspondientes, la Comisión de Aranceles determinó ante el Secretario del Tesoro, la existencia de perjuicios graves a la industria de ese país, y se pronunció la determinación de "dumping" publicada en el Federal Register el 10 de junio de 1974. Existieron controversias en el sentido de que los datos proporcionados fueron calculados a menor precio que el de venta, los cuales no necesariamente correspondían a los productos competitivos norteamericanos.

La Southwest Portland, de El Paso, Texas, se quejó en contra de las exportaciones de la empresa Cementos de Chihuahua, S. A.

En marzo de 1971, el Departamento del Tesoro, recibió queja de que con el Azufre mexicano, se estaba cometiendo dumping, se decretó "retención del Aforo" en noviembre de ese mismo año.

En febrero de 1972, la Comisión de Aranceles, indicó que se habían realizado ventas a un precio menor que el doméstico. En mayo de 1972, se resolvió que se ocasionaban daños a la industria azufrera

---

(59) Para un excelente estudio y en forma más amplia, Cfr: Rodolfo Cruz Miramontes.- Legislación Restrictiva al Comercio Internacional: Análisis de las Instituciones más Comunes. También pueden ser consultados en la Biblioteca del INCE los documentos sobre estos asuntos. La Prensa Nacional de tiempo en tiempo ha incluido notas sobre las investigaciones que se hacen en EUA a los productos de nuestro país.

norteamericana, y en junio de ese mismo año, se dictó la existencia del dumping. En 1973, se decretaron los impuestos especiales de -- dumping que fueron pagados bajo protesta.

En agosto de 1974, se presentó queja ante el Departamento del Tesoro, solicitando la imposición de impuestos compensatorios. Se inició la investigación, y en enero de 1975, apareció publicado en el Federal Register que se había dado cabida a dicha queja.

En 1975, se publicó el inicio de la investigación sobre la creciente importación de espárrago fresco, refrigerado, congelado y procesado.

---

El Dr. Cruz Miramontes, cita los siguientes casos en los que se ha iniciado alguna investigación: espárrago, fresco, congelado, preparado o enlatado; acero inoxidable aleado; zippers y partes; calzado; guantes industriales; camarón; miel; colgadores para plantas.

1.6.2.4 ADMINISTRACION DE LEYES DE ANTI-DUMPING

Mientras sea difícil justificar artículos a precios dumping, discriminatorios en otros países, la administración de leyes "anti-dumping", podría ser un instrumento contra la importación, haciéndola no atractiva y aún impracticable. Si se llegó a emitir una queja de que las importaciones tienen gravámenes injustamente bajos, el resultado administrativo en sí mismo, podría poner obstáculos en vías del comercio internacional. Aún si el alegato es rechazado, los procedimientos podrían ser prohibitivos para el exportador. Si pasasen muchos meses antes de tomar la decisión final, la interferencia con prácticas normales podría desanimar las futuras transacciones. Los prospectos de incertidumbre futuras afrontadas por los exportadores y clientes nacionales, podrían detener el interés en futuras importaciones del mismo artículo (60).

(60) Massel.- Op. Cit. p. 73.

#### 1.6.2.5 ADMINISTRACION DE ADUANAS

Aunque un país mantuviese, cumpliendo con sus compromisos, una escala de tarifas bajas, la Administración en las Aduanas, podría prever limitaciones que son más difíciles de superar que las establecidas en las tarifas normales indicadas.

Como ejemplo, algunas tarifas Americanas ("ad valorem") están basadas más bien en los precios de venta en los Estados Unidos, más que en los precios pagados por el importador. Como resultado, los impuestos pagados podrían ser considerablemente, más altos que la escala de tarifa normal. Mientras esta práctica ha causado bastantes críticas, está destinada a un grupo relativamente pequeño de artículos. Otros obstáculos pueden ser encontrados en el procedimiento de clasificación aduanera. Un importador podría encontrar, unos meses después de haber hecho una venta, que la clasificación aduanera de los artículos ha cambiado, y que tiene que pagar un impuesto mayor, ya que no puede recuperar el pago adicional, probablemente será precavido en las importaciones futuras del mismo artículo. Sin embargo, los nuevos impuestos podrían ser tan altos que no pudiesen llevar a cabo la primera transacción si la clasificación efectiva fuese establecida antes de que él emprendiese la importación de artículos (61).

Otro ejemplo interesante, es el de la Cajeta mexicana, que se encontraba sujeta a restricción si se importaba bajo una fracción arancelaria, por lo que se pidió se reclasificara dentro de otra que le era más favorable.

(61) Ibid., p. 72. Esto parece que será resuelto por el nuevo Sistema de Valoración Aduanera. Ver: Infra "Ley de Acuerdos Comerciales de 1979" de EUA y el Código correspondiente del GATT en el Anexo "C" de este estudio.

1.6.2.6 PROTECCION DE PROPIEDAD INDUSTRIAL

Muchas disposiciones legales internas de un país, pueden prácticamente crear Barreras, las cuales en ocasiones, pueden llegar a ser más efectivas que las propias tarifas. Entre las que más destacan, están las leyes para proteger la propiedad industrial. Los sistemas de patente nacional y los sistemas de Marca Registrada, son empleados por vendedores nacionales en algunos países como EUA, para impedir la -- venta de artículos, los cuales son originarios de otros países. La -- validez de la patente en el país original, no tiene importancia si -- se hace valer la del país en donde se importa (62); esto pone un -- freno efectivo a las importaciones, agregando así a la operación con -- vencional de patente, y la de leyes de Marca de Fábrica, que en paí -- ses como EUA, permiten al productor doméstico, instituir un procedi -- miento de "competencia injusta", para sí obtener una preferencia de -- patentes producidas de bienes con patentes ya procesados. Este proce -- dimiento puede llegar a representar litigios caros sobre asuntos de -- patentes. En esta forma, se puede impedir al productor el uso de -- una patente como una limitación a la importación (63).

Un caso interesante es el Registro que hizo un importador alemán, de las denominaciones "Tequila" y "Sangrita", obteniendo así el monopolio de distribución y venta de estos productos mexicanos (64).

(62) Ibid., p. 73

(63) Ibid.

(64) Este asunto fue presentado ante la COMPROMEX, sin ningún resultado positivo para México, y estando en juego muchos millones de pesos. Ese registro fue también obtenido en algunos de los países de la CEE.



#### 1.6.2.7 REGLAMENTOS PARA LA SALUD Y SEGURIDAD

Los Reglamentos Nacionales para proteger la salud y la seguridad, de la población de un país, pueden bloquear las importaciones o forzar a considerables aumentos en el costo de importación, la gran variedad, en las normas mínimas, que se emplean en diferentes países pueden obligar al productor a obedecer muchos y diversos reglamentos -- que pueden disminuir las oportunidades de exportar. Los requerimientos administrativos pueden ser tediosos y caros para exportar a otro país. Por ejemplo, una regla de EUA que requiere de las muestras de colorantes o materiales usados en los artículos alimenticios, para poder ser autorizados por la FDA, antes de que esos colorantes sean usados en el proceso del producto final, este procedimiento no es -- muy difícil para los productores americanos, sin embargo, los artículos en otros países que se tienen que procesar, encuentran que esto es un procedimiento altamente fastidioso, y puede sumarse al incómodo sistema de exportar a EUA (65).

Dentro de las Reglas de Salud y Seguridad, generalmente se permiten una amplia discreción administrativa, la cual puede ser utilizada para proteger a los productores nacionales. Un ejemplo claro, es el -- que pasó en un caso de contaminación en algunas secciones de Argentina, los EUA para imponer un embargo contra toda la importación de -- carne de ese país, este embargo se aplicó también al carnero, aunque la infección se encontraba en regiones en donde no estaban localizados los criaderos de ovejas de la Argentina (66).

(65) Massel.-- Op. Cit. p. 74.  
(66) Ibid.

Muchas de las Reglas de Salud, establecen límites por Requerimientos de Inspección en su lugar de origen. El lugar de funcionamiento de las lecherías locales en los EUA, demuestra la limitación de esta Barrera. Aún los municipios principales exigen que la venta de leche fresca y líquida sea inspeccionada diariamente. En virtud de que los inspectores tienen que viajar distancias limitadas, hacen demarcaciones territoriales efectivas de las fuentes de abastecimiento. Algunas regulaciones demuestran su importancia. Hasta hace poco, Washington, D. C., requería que, para poder llegar a pasar la inspección -- una granja, el granjero debería ordeñar su vaca sentado en un banco de 3 patas; su establo debería tener un techo plano; y debería usar toallas de especificaciones especiales para poder limpiar las ubres de la vaca (67).

Algunos ejemplos de estos problemas que han afectado las exportaciones de artículos mexicanos, son los siguientes:

En 1972, se notificó que la Food and Drug Administration de EUA, prohibió la importación de almejas de procedencia mexicana, por no cumplir con la reglamentación existente en ese país. Se pedía el cumplimiento del National Shell Fish Sanitation Program y un acuerdo comercial entre México y los Estados Unidos, para exportar estos productos.

---

(67) Ibid.

En 1973, se informó a nuestro país, que las almejas estaban libres de contaminación dañina, pero que deberíamos ajustarnos al Programa Nacional de Saneamiento de Ostras y Almejas y después de varias visitas a los centros de producción de moluscos, en noviembre del mismo año, funcionarios del FDA informaron que los lugares eran adecuados, pero que el transporte de los centros de refrigeración al lugar de destino no era el adecuado.

Tiene Restricciones impuestas por el programa de Cuarentena del Departamento de Agricultura de EUA la guayaba, que en ocasiones se encuentra dañada por diversas clases de insectos como el "gorgojo de guayaba", es de difícil solución, por lo que los EUA no otorga permisos de importación.

En septiembre de 1972, se recibió un estudio sobre las restricciones y regulaciones impuestas por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos para la importación de aguacate.

Se afirmó que los productores mexicanos no habían respetado la cuarentena impuesta por la Secretaría de Agricultura y Ganadería y lo transportan infestado del gusano barrenador que afecta al hueso de dicho fruto, infestando de esta manera algunas zonas en donde no existía la plaga.

Posteriormente, en reuniones comerciales bilaterales con ese país, se trató de la exportación de aguacate mexicano, y se solicitó el establecimiento por parte de EUA, de distinción entre el producto proveniente de la zona afectada.

En 1974, se rindieron informes sobre el Programa de Cuarentena del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, para exportar la fruta en forma natural, se tendrán que observar las disposiciones relativas a Cuarentena que establece ese país, aún cuando México exporta la mayor parte de sus cítricos en forma de jugo a los Estados Unidos. Igualmente se tienen que observar los requisitos de grado, tamaño, calidad, madurez, etc., exigidos a la producción doméstica.

En 1975, el Departamento de Agricultura, propuso nuevas reglamentaciones para la importación de cebolla a los Estados Unidos:

Expedición de un certificado de inspección, firmado por una Dependencia autorizada por ese país;

para la variedad amarilla, se exige un grado mínimo U.S. No. 2 y un tamaño de 1-1/2 pulgadas mínimo de diámetro;

para la variedad blanca, el grado mínimo U.S. No. 2 y una pulgada mínima de diámetro.

Las cebollas importadas de países productores que requieran más de 10 días para su transporte y entrada a ese país, podrán importarse siempre y cuando se comprueba que su estado de descomposición no es

PARTE I  
68.

mayor de un cinco por ciento, y llenen los requisitos mencionados por la Ley.

La Ley quedó promulgada en agosto de 1975.

En 1972, se sujeto el mango manila, al Programa de Cuarentena del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. Es indispensable el obtener un Permiso de Importación otorgado por el Departamento de -- Agricultura de los Estados Unidos, e introducir el producto por los puertos de entrada que se especifican en el permiso.

En 1973, se tuvo conocimiento de las nuevas restricciones que el Departamento de la Food and Drug Administration de los Estados Unidos impone a utensilios de cerámica y alfarería, procedentes de México y en especial, a loza para cocinar o para servicio de mesa, en lo que se establece que estos artículos deberán contener no más de siete -- partes por millón, de plomo o 0.5 partes por millón de cadmium. Además se requiere certificado de aceptación, expedido por un laboratorio.

#### 1.6.2.8 REGLAMENTOS DE ETIQUETADO

Los Reglamentos de Etiquetado pueden llegar a afectar las fluctuaciones del Comercio Internacional tanto como los Reglamentos de Salud. Una regla puede tener tantos detalles que pueden poner muchos impedimentos prácticos para la importación, un ejemplo se presenta cuando, en el curso de una negociación internacional, un país puede estar de acuerdo en la importación de cierto producto alimenticio, si tiene algunas especificaciones de etiquetado, y que no hayan sido especificadas en algunos alimentos enlatados, se pide el demostrar el origen de cada ingrediente que contenga. Las Compañías enlatadoras de alimentos, como las de sopas, siguen las estaciones del año para surtir se de alimentos crudos, estos no podrían satisfacer estos tipos de Reglamentos. Los EUA han tenido gran experiencia con los diferentes tipos de etiquetado requeridos por los diferentes Estados de la Unión Americana, pero para ciertos productos, como la margarina, existe una gran variedad de Reglamentos Estatales que tienen que ver con el empaque y etiquetado. Los Reglamentos de algunos Estados requieren que la gallina ponga el huevo dentro de su jurisdicción, para poder ser estampado antes de ser vendido en el comercio, algunos imponen reglas imposibles, para poder tener huevo fresco en otro Estado (68).

Las Reglas de Etiquetaje de muchos países interfieren en gran escala en la distribución, por la gran variedad de unidades de peso, tamaño y medidas que se emplean. Hasta el tamaño de los zapatos y las medi-

---

(68) Ibid., p. 75.

das de alimentos no han sido estandarizados. Tampoco existen medidas estandarizadas para los diferentes aparatos eléctricos, y todo esto es en sí, una Barrera importante.

Un ejemplo de esto, es el Proyecto que se presentó ante el gobierno de EUA para que la carne fresca, llevara una leyenda en la que se estableciera el lugar de origen.

En relación a esta restricción, están muy vinculadas las restricciones por standards, y un caso típico es la modificación que sufren -- los tamaños mínimos de los tomates frescos. En noviembre de 1973, el Departamento de Agricultura de EUA estableció ciertas restricciones a las importaciones de tomate fresco al pasar el tamaño mínimo a -- 1-28/32 pulgadas de diámetro, y en octubre de 1975, se incrementó -- ese grado mínimo de diámetro a 2-4/32 pulgadas, independientemente -- de que continúan --según sus cosechas-- aplicando Leyes como la Ley de Cuarentena de 1912.

1.6.2.9 COMERCIO DE ESTADO (69).

Esta importante medida proteccionista consiste, en términos generales, en una participación directa de los órganos gubernamentales o de los organismos y empresas de participación estatal en la importación o exportación de mercancías. Queda excluida del concepto, pues, la participación indirecta que se da en la imposición de aranceles y restricciones cuantitativas y en la concesión de subvenciones a la exportación.

Para que se dé verdadero comercio de Estado deben verificarse las siguientes condiciones:

1) que los órganos gubernamentales o los organismos y empresas de participación estatal traten directamente con los exportadores extranjeros (o, en su caso, con los exportadores del propio país), y

---

(69) Es, junto con el monopolio del comercio exterior, uno de los dos casos en que el Estado asume la responsabilidad directa de los intercambios internacionales. En el comercio de Estado, una parte de los intercambios de un país se realiza por medio de un organismo público. Las transacciones internacionales se convierten entonces en negocios de Estado. Según un informe de la O.E.C.E., las compras efectuadas por el Estado se componen principalmente de productos alimenticios, con destino al consumo tanto humano como animal. Los productos manufacturados raramente son objeto de importación por los monopolios estatales. En cuanto a las materias primas, el comercio de Estado comprende sobre todo materias primas esenciales, tales como el carbón y el petróleo. Wolfgang Heller. Op. Cit., p. 89.



que en algún estadio de la transacción se hagan cargo directamente de las mercancías;

2) en defecto de la anterior condición, que los citados órganos, organismos o empresas ejerzan una influencia y control decisivos sobre las transacciones realizadas por personas de derecho privado; y

3) que en todo caso las transacciones se rijan por decisiones adoptadas por los representantes de los órganos gubernamentales u organismos y empresas de participación estatal legalmente facultados para ello.

#### 1.6.2.10 COMPRAS GUBERNAMENTALES

Las compras de gobierno, tienen una influencia substancial en la -- fluctuación de comercio internacional. Una fuerza creciente de gran importancia por motivos de la actividad pública. Cuando el Gobierno compra, hace compras de los Productos Nacionales exclusivamente, claramente demuestra la restricción al movimiento libre de bienes de -- mundo. De la misma manera, el estimular o premiar en el desarrollo e investigaciones con contratos a sus ciudadanos exclusivamente, les -- dan a los mismos una fuerza inexpugnable, posiciones de futuros proveedores.

Obviamente, el Gobierno se siente comprometido a comprar algunos artículos militares de sus propias empresas nacionales, por razones de seguridad. En ocasiones, una agencia de gobierno pone tanta dependencia en la habilidad o confianza de un proveedor, que hay una clara -- ventaja en la operación de negociación con estas compañías nacionales. Sin embargo, el gobierno se surte del extranjero en muchas ocasiones (70).

---

(70) Cfr: Infra. Código de Compras del Sector Público.

#### 1.6.2.11 PREFERENCIAS OBLIGATORIAS

Un gran número de métodos son empleados para obligar al uso y consumo de productos domésticos, como las cuotas que aplican directamente. Un ejemplo de esto, son algunas reglas mixtas que provienen un mínimo porcentaje del trigo norteamericano que debe ser usado en los molinos de ese país. Estas reglas claramente reducen la importación de productos extranjeros, aunque el consumidor las pueda preferir y en nuestro país hay legislación importante como es el caso de la industria automotriz (71).

---

(71) Massel.- Op. Cit. p. 76.

1.6.2.12 IMPUESTOS

Muchos impuestos interiores dan un margen para impedir el Comercio - Internacional. El cambio de un impuesto puede gravar más el tránsito de bienes o la importación de productos y hacerlos más caros que los manufacturados en el país. Un rebaja a los impuestos de exportación puede inducir a otros países a comprar o vender más. Algunos impuestos sobre productos, pueden llegar a penalizar los bienes de origen extranjero y frecuentemente se menciona el impuesto francés en las carreteras a los automóviles que aumentan, según el caballaje del motor. En virtud de que los autos franceses tienen menos caballaje que la mayoría de autos americanos, los productos nacionales disfrutan de una gran ventaja competitiva, lo mismo pasa en Japón y otros países. Se da también el caso de que algunos países disminuyen los impuestos en fletes, cargando más sobre bienes producidos en industrias no nacionales (72), esto ha sido usado para pretender gravar nuestras exportaciones que gozan o de fletes preferenciales o de los CEDIS.

---

(72) Ibid., p. 76.

1.6.2.13 PERMISOS DE IMPORTACION

Los permisos de importación pueden ser utilizados como una válvula flexible para controlar la fluctuación de bienes extranjeros. En algunos países, los Permisos de Importación, se dan por recomendaciones de Comités compuestos por compañías relacionadas con esa industria, y esas compañías pueden impedir o no permitir la entrada de un producto extranjero si ellos deciden manufacturar esos artículos en el país (73).

---

(73) Ibid., p. 76.

#### 1.6.2.14 CONTROLES A LA EXPORTACION

Algunas limitaciones de Barreras no Arancelarias son administradas - por el país exportador. A algunos países se les obliga a nuevas limitaciones en contra de sus bienes, si las exportaciones a otro país son demasiado altas. En ese caso, podría controlar el volumen de -- sus exportaciones de una manera "voluntaria".

Por ejemplo, es evidente que Japón limitó el envío de ciertos artículos, en orden de evitar nuevas restricciones en los EUA y en algunos países de Europa Occidental. Algunas exportaciones "voluntarias" responden a restricciones de presión internacional informales. En esos casos, solamente la forma de restricción parece diferente a las limitaciones de importación más comunes. Prácticas similares son desarrolladas a través de acuerdos internacionales sobre algún artículo de comercio o de consumo. El caso de Textiles, Acero, Cemento, etc. (74)

---

(74) Ibid., p. 77.

## 1.6.2.15 PRACTICAS DE RESTRICCIONES EN NEGOCIOS

Cuando todo lo demás no funciona bien, para evitar a la competencia internacional, un número de técnicas, se pueden aplicar en la industria privada. Acuerdos Transnacionales entre empresas, pueden asignar mercados de ciertos países para manufacturar con especificaciones concretas. Resultados similares pueden ser obtenidos a través de boycotts nacionales o domésticos y apegándose a algunos acuerdos o arreglos de distribución nacional, para solo vender los productos nacionales exclusivamente, o el productor del país pueda intervenir ante un distribuidor de artículos importados. Variaciones en estas técnicas pueden ser encontradas en acuerdos para poder preparar cuotas de importación privadas, o para poder vender los productos importados a precios más altos.

El compartir mercados internacionales no siempre dependen de los -- acuerdos públicos, se pueden dividir derechos de patentes exclusivamente en varios países y los productores pueden de una manera efectiva también dividirse los mercados territoriales. Esta práctica -- evita alguna distribución exclusiva de mercado. De igual manera, si dos o más fabricantes usan el mismo sello de fábrica en diferentes países, cada uno puede defender su mercado nacional de manera -- efectiva. En la práctica, algunas restricciones son apoyadas por reglamentaciones gubernamentales, Leyes de Patentes Nacional o Marcas de Fábrica, que apoyan la distribución de mercados, embargos, permisos de importación y tarifas preferentes que pueden ser utilizadas para cumplir con los acuerdos nacionales (75).

#### 1.6.2.16 TRATADOS COMERCIALES

Finalmente, se puede considerar que, en una forma muy general, los tratados comerciales, tanto bilaterales como plurilaterales, constituyen una genuina medida de protección de la economía nacional, siempre y cuando no se trate -usando la vívida expresión de List- de convenios leoninos, sino de tratados justos que se estructuren teniendo en cuenta los diferentes niveles de riqueza y desarrollo de las partes y la necesidad de que las naciones desarrolladas ayu den a las subdesarrolladas en sus esfuerzos de progreso, renunciando para ello no sólo a todo tipo de pretensión hegemónica, sino incluso a un principio de estricta reciprocidad que se convierte en factor de injusticia entre los desiguales (76).

---

(76) Ibid., p. 77.



1.6.2.17 PROTECCIONISMO \*  
ACCION RELATIVA A LAS MEDIDAS ADOPTADAS A NIVEL NACIONAL (77).

Italia: Medidas monetarias

Impuesto especial de 7 por ciento sobre la compra de divisas, en octubre de 1976. Tanto el impuesto como el depósito formaban parte de un conjunto de medidas monetarias adoptadas por Italia, para estabilizar la lira y el mercado de cambios italiano.

Nueva Zelanda: Sistema de depósitos previos a la importación

En febrero de 1977, Nueva Zelanda prorrogó por seis meses su sistema de depósitos previos a la importación, en agosto de 1977 volvió a prorrogarlo.

Canadá: Contingentes de importación para los tejidos de punto sin revés impuestos en virtud del artículo XIX

En febrero de 1977, el Canadá notificó al GATT que, a partir del 8 de abril de 1977 y al amparo de las disposiciones del artículo XIX del Acuerdo General, impondrá durante tres años contingentes globales a la importación de los tejidos de punto sin revés.

Estados Unidos: Importaciones de calzado

En marzo de 1977, el Uruguay manifestó su preocupación en el Consejo por la posibilidad de que los Estados Unidos impusieran restricciones a las importaciones de calzado sobre la base de las recomendaciones de calzado sobre la base de las recomendaciones hechas por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos... El Uruguay manifestó que el procedimiento que en la actualidad se sugería para los contingentes arancelarios se basaría en un período de referencia, lo que beneficiaría a los productores desarrollados en mayor medida que a los menos desarrollados.

---

\* Véase GATT, Actividades en 1977, pp. 73-83.  
(77) Actividades 1977, p. 73 y sig.

Estados Unidos: Suspensión de la liquidación de los derechos aduaneros aplicables a ciertos productos de consumo de la industria electrónica japonesa (78).

En abril de 1977, a raíz de una demanda presentada por la Zenith Radio Corporation, el Tribunal de Aduanas de los Estados Unidos decidió que la restitución del impuesto japonés sobre ciertos productos electrónicos constituía una subvención o concepción con arreglo al derecho estadounidense y debían aplicarse derechos compensatorios.

El Japón manifestó al Consejo, en mayo de 1977, que estimaba que el fallo del Tribunal y la medida adoptada seguidamente por los Estados Unidos constituían una clara violación del Acuerdo General y, por tanto, menoscababan los derechos que el Acuerdo General confería al Japón.

El consejo remitió la cuestión a un Grupo de trabajo y pidió a éste que realizara su labor con prontitud.

Antes de transcurrido un mes, el Grupo de trabajo presentó su informe al Consejo. Todos los miembros del Grupo, salvo los Estados Unidos, estuvieron de acuerdo en que la restitución o exención de impuestos indirectos practicada por el Japón en el caso de las exportaciones de determinados productos de consumo de la industria electrónica estaba plenamente en armonía con las disposiciones del Acuerdo General; convinieron también en que, si se confirmaba la decisión adoptada por el Tribunal de Aduanas de los Estados Unidos y se aplicaban derechos compensatorios a dichos productos, ese gravamen estaría en pugna con las disposiciones del Acuerdo General, en especial con las del párrafo 4 del artículo VI y la nota al artículo XVI, y constituiría una presunción de anulación o menoscabo de los derechos que correspondían al Japón en virtud del Acuerdo General; opinaron además que el fallo del Tribunal de Aduanas de los Estados Unidos y la consiguiente medida adoptada por ese país eran ya en sí una violación del Acuerdo General y habían causado un grave perjuicio comercial a las exportaciones japonesas a los Estados Unidos de los productos considerados.

En agosto de 1977, los Estados Unidos informaron al GATT de que el fallo del Tribunal de Aduanas había sido anulado por el Tribunal de Apelación en materia de Aduanas y Patentes. Sin embargo, esta decisión estaba sujeta a una posible apelación ulterior.

#### Restricciones a la importación de carne de bovino

La Comunidad Económica Europea, que a mediados de 1974 prácticamente había suspendido sus importaciones de ganado y carne de bovino, salvo las importaciones comprendidas en los contingentes libres de gravámenes del GATT y las efectuadas en el marco del Convenio de Lomé, sustituyó esta medida por un nuevo sistema de gravámenes sobre las importaciones de carne de vacuno que entró en vigor el 1.º de abril de 1977. Este sistema permite aumentar al gravamen variable aplicado a las importaciones a un 114 por ciento del gravamen normal cuando el precio en el mercado nacional (precio de referencia) desciende por debajo del precio de intervención.

En febrero de 1977, Australia celebró consultas con la Comunidad Europea, de conformidad con el párrafo 1 del artículo XXII del Acuerdo General, sobre la manera en que la Comunidad subvenciona sus exportaciones de carne de bovino.

En 1977, los Estados Unidos regularon sus importaciones de carne de bovino mediante una serie de acuerdos bilaterales de limitación con el fin de lograr que las importaciones se mantuviesen a unos niveles compatibles con las disposiciones de la Ley estadounidense sobre importación de carnes de 1964.

#### Australia: Restricciones a la importación de vehículos automotores de pasajeros impuestas en virtud del artículo XIX

En julio de 1977, Australia introdujo nuevamente restricciones a la importación de vehículos automotores de pasajeros al amparo del artículo XIX del Acuerdo General. Japón lamentó la adopción de esta medida y se reservó los derechos que le confería el Acuerdo General.

**Brasil: Restricciones a la importación**

En mayo de 1977 el Brasil notificó al GATT que había prorrogado hasta el final de 1977 la vigencia del recargo a la importación, el depósito previo a la importación y la suspensión de las licencias de importación sobre ciertos productos, y que había aumentado el número de productos sujetos a un régimen de licencias de importación.

**Finlandia: Medidas adoptadas en virtud del artículo XIX en relación con las calzas (panties)**

En junio de 1977, Finlandia notificó al GATT que las medidas que había adoptado en virtud del artículo XIX y por las que estableció un recargo sobre las importaciones de calzas (panties), iban a ser prorrogadas por un año hasta el 26 de junio de 1978. Inicialmente, las medidas se establecieron en diciembre de 1976 por un período de seis meses.

**Israel: Medidas económicas**

Israel adoptó una serie de medidas económicas que comprendían el establecimiento de un sistema de tipos de cambio flotantes para la libra israelí, la eliminación de la mayor parte de las restricciones cambiarias en el comercio exterior, la supresión del sistema de recargos temporales a las importaciones... una reducción del volumen de las importaciones estatales y una reducción en gran escala de los derechos a la importación.

**Portugal: Recargos y sistemas de depósitos previos a la importación**

Portugal impuso unos recargos temporales a la importación en mayo de 1975 y un sistema de depósitos previos a la importación en octubre de 1976.

**Yugoslavia: Recargo temporal a la importación**

En 1977 Yugoslavia continuó aplicando el recargo temporal a la importación, recargo que fue examinado por el Comité de Balanza de Pagos. Era de lamentar que, Yugoslavia hubiese considerado necesario adoptar medidas restrictivas desoyendo las recomendaciones del Comité.

### 1.7 RESUMEN

El liberalismo, como sistema general, se propone fundamentalmente - la búsqueda de la libertad individual en todas sus manifestaciones, valorando muy alto la realización de la personalidad individual y - promoviendo todas las formas de conducta e instituciones que favo-- rezcan dicha realización.

A partir de la revolución inglesa de 1688 las ideas liberales adop- taron una estructura relativamente orgánica para dar lugar al libe- ralismo como sistema, iniciándose entonces su difusión hacia otros países y hacia otras áreas del pensamiento y de la vida humana dis- tintas de la política.

Para evitar el caer en el extremo de la anarquía, por un lado, o en el extremo del estatismo, por el otro, el liberalismo propugnó el - establecimiento de un tipo de Estado al que sus críticos han denomi- nado irónicamente "Estado policía", dotado de los suficientes pode- res jurídicos y reales para conservar el orden y la paz sociales, - pero a la vez sujeto a limitaciones que le impidan interferir en to- das las demás áreas que no se consideran de su competencia, particu- larmente la economía.

El liberalismo económico es la aplicación del liberalismo general - al campo de la producción, distribución y consumo de los satisfacto-

nación (distinción en la que posteriormente fundamentará Federico - List su defensa del proteccionismo).

David Ricardo, siguió los pasos de Adam Smith en su defensa del librecambio, reiterando los conceptos de la división del trabajo, la mayor rentabilidad de los factores productivos y la natural tendencia de los hombres a cooperar entre sí para la obtención de beneficios recíprocos (identificación de los intereses individuales con los de la humanidad).

Al argumento general desarrollado por Smith y Ricardo, se han agregado otros más específicos o concretos, a saber:

- a) El hombre es absolutamente libre para hacer lo que quiera con su tiempo y con los productos de su trabajo;
- b) El proteccionismo elimina las ventajas de la competencia, perjudica a los consumidores nacionales y sostiene artificialmente a industrias "raquíticas" que podrían ser substituidas por otras más rentables; y
- c) El librecambio permite a las industrias nacionales desarrolladas competir ventajosamente con sus equivalentes subdesarrolladas de -- otros países, lo cual compensa los perjuicios que las industrias -- subdesarrolladas del país reciben por virtud de la competencia ex-- tranjera.

El sociólogo y economista norteamericano Henry George (segunda mitad del siglo XIX) fundamenta unilateral y arbitrariamente su refu-

tación del proteccionismo en su supuesta incapacidad para mejorar - las condiciones de vida de la clase trabajadora, sin tener en cuenta que el auténtico proteccionismo se propone sus amplios objetivos sociales (que incluyen a todos los elementos de la sociedad y no sólo a la clase trabajadora) a mediano y largo plazo. Además, sus -- sentimientos éticos le impiden comprender que en el estado actual -- de la humanidad no es posible, por desgracia, prescindir de las medidas de protección necesarias para que los fuertes -individuos o - naciones- no abusen de los débiles.

En la práctica, el librecambio nunca ha tenido una vigencia absoluta y general. Todas las naciones han sido proteccionistas en mayor o menor grado, porque se han percatado de los puntos débiles de los argumentos en favor del librecambio, a saber:

Argumento General: no toma en cuenta la desigual distribución de - la riqueza económica y del poder político entre las diversas naciones del mundo, lo que, en ausencia del proteccionismo, haría que mu chas de ellas, por virtud de la división del trabajo, quedaran rele gadas a la triste especialización de exportadoras de materias pri-- mas e importadoras de productos manufacturados, o lo que es lo mismo, reducidas a condiciones perpetuas de explotación y subdesarrollo.

Argumento Específico "a": se funda en una trasnochada concepción - del hombre que no toma en cuenta la dimensión social de éste, con - las modalidades y limitaciones de la libertad individual que conlle va.

Argumento Especifico "b": el proteccionismo elimina o reduce la competencia internacional, pero no la nacional; perjudica a los consumidores a corto plazo, pero a mediano y largo plazo los beneficia más que el librecambio; y las industrias "raquíticas" que sostiene son, casi siempre, industrias importantes para el país que necesitan de apoyo para su crecimiento.

Argumento Especifico "c": la compensación se verificaría siempre y cuando todos los países del mundo contaran con alguna o algunas ramas industriales suficientemente desarrolladas que pudieran competir ventajosamente con sus equivalentes del extranjero, lo que no se da en la realidad, pues en muchos países la industrialización es prácticamente nula todavía.

El alemán Federico List es quizá el más grande defensor del proteccionismo. Considera justamente que, en el actual estado de desarrollo de la humanidad, el librecambio es un sistema perjudicial para las naciones débiles y poco desarrolladas, ya que no toma en cuenta las estrechas relaciones que median entre los factores económicos y los sociopolíticos. Para List, el librecambio puede ser benéfico para un país que se encuentra apenas en los primeros estadios de su desarrollo, pero la protección se hace necesaria cuando se llega a los estadios intermedios, habida cuenta de que las demás naciones por lo general subordinan los intereses generales de la humanidad a los suyos propios. El cosmopolitismo de la escuela clásica no es malo en sí (al contrario, es bueno, pues la humanidad debe tender a -



la unión universal), pero resulta improcedente en la etapa actual - de la historia, caracterizada por la división de la humanidad en naciones distintas. Bueno o malo, éste es el hecho, y mientras la nación siga siendo el principal eslabón entre el individuo y la humanidad, la economía tendrá que seguir tomando en cuenta las características e intereses nacionales. Un adecuado proteccionismo permitirá a las naciones en desarrollo multiplicar y consolidar sus energías productivas, aunque inicialmente tengan que sacrificar valores en cambio, y cuando todas las naciones logren el empleo pleno y armónico de sus energías productivas y un nivel homogéneo de desarrollo material y cultural, podrá hacerse realidad el sueño de una humanidad cosmopolita regida por el librecambio.

En la actualidad, a pesar de las actividades de instituciones de -- tendencias librecambistas como el GATT, el proteccionismo sigue -- siendo práctica corriente en todas las naciones del mundo, tanto de sarrolladas como subdesarrolladas, lo cual es una prueba empírica -- de la inaplicabilidad del libre cambio en el presente. Las principa -- les medidas de protección utilizadas son los aranceles o impuestos a la importación, las restricciones cuantitativas a la importación, las subvenciones a la producción y a la exportación, el dumping, el comercio de Estado y, en una forma muy general, los tratados comerciales.

En definitiva, aunque actualmente resulte inaplicable el librecambio absoluto, sería absurdo prescindir de las innegables ventajas

del comercio internacional, por lo que las medidas proteccionistas tienen que implantarse después de ponderadas consideraciones y sólo en la medida en que sean necesarias para fomentar el verdadero desarrollo nacional. Proteccionismo, pues, no debe nunca significar aislacionismo.

2

S U M A R I O

2. SOBERANIA

	Página
2.1.1 Concepto . . . . .	91
2.1.2 Bodino . . . . .	92
2.1.3 Hobbes . . . . .	93
2.1.4 Autores Contemporáneos . . . . .	95
2.2 Tratados Internacionales	
2.2.1 Concepto . . . . .	102
2.2.2 Clasificación . . . . .	105
2.2.3 Adhesión y Reservas . . . . .	108
2.3 La Nulidad de los Tratados Internacionales .	111
2.3.1 Nulidad Relativa . . . . .	113
2.3.2 Nulidad absoluta . . . . .	114

S O B E R A N I A

## 2.1.1 Concepto

Generalmente se entiende por soberanía, la cualidad del poder o autoridad que rige a un Estado, por la cual dicho poder o autoridad se encuentra jurídicamente en una posición de supremacía con respecto a cualquier otro poder o autoridad. En su aspecto interno, la soberanía significa que la autoridad se encuentra por encima de todas las personas -físicas o jurídicas- comprendidas dentro de un Estado, aun que ella misma se encuentre sujeta al imperio del derecho. En su aspecto externo, significa que la autoridad suprema del Estado no se encuentra sujeta a ningún poder extraestatal, y se identifica con la independencia o autodeterminación (1).

Desde un punto de vista empírico, la soberanía no ha existido siempre ni en todas partes (la anarquía que con cierta frecuencia ha imperado en los Estados ha sido precisamente consecuencia de la falta de una autoridad realmente suprema que se imponga a todas las demás), pero sí desde un punto de vista jurídico, pues no existe ni ha existido un solo Estado sobre la tierra en el que no exista una autoridad jurídicamente suprema o soberana, independientemente de que cuente o no con los medios reales para ejercer efectivamente su soberanía.

(1) Hermann Heller.- La Soberanía.- U.N.A.M. (1965). Uno de los estudios más completos sobre este tema es Soberanía y Pótestad.- de la Dra. Aurora Arnáiz Amigo. I-II U.N.A.M. (1971). En el punto 2o. del capítulo I de su obra, describe la Evolución del Concepto Histórico de la Soberanía y en los puntos 6, 7, (La Soberanía en Hermann Heller) trata de: La Soberanía como cualidad esencial del Estado y de Soberanía y Positividad en el Derecho Internacional. La Constitución de México en su Artículo 39, establece: La Soberanía Nacional reside esencial y originariamente en el pueblo. Todo poder público dimana del pueblo y se instituye para beneficio de éste.

Sin embargo, la noción de soberanía se configuró y cobró fuerza únicamente a partir del Renacimiento, con el nacimiento de los Estados modernos en Europa.

### 2.1.2 Bodino

Bodino es conocido como uno de los pensadores que más contribuyeron a modelar el concepto de soberanía. Las crisis de autoridad, la anarquía y las guerras civiles que imperaban en su época, lo llevaron a concebir la soberanía en una forma por demás extremosa: como una -- reacción contra el desorden mediante la exagerada exaltación del poder de la corona.

Vemos así que el carácter principal de la majestad soberana... consiste en dar leyes a los súbditos -- en general sin su consentimiento... Es provechoso, para gobernar bien un Estado, que el poder del -- príncipe soberano esté por encima del de las leyes... (2).

Tratando de mitigar en algo su afirmación, Bodino declaró que el -- príncipe soberano, sin embargo, está sometido a las leyes divinas -- y a la ley natural, por lo que no puede actuar como un tirano absoluto (3).

(2) Jean Bodin: The Six Bookes of a Commonwealth; Harvard University Press, Cambridge, Mass. (1955), p. 32

(3) Cfr. Ibid., p. 35.

3.

### 2.1.3 Hobbes

En su defensa de la soberanía, Hobbes llega a extremos mucho peores que los de el mismo Bodino, pues no tiene empacho alguno en afirmar que el poder del príncipe es supremo no sólo en los campos político y jurídico, sino también en el moral, ya que la bondad y maldad morales dependen esencialmente de la voluntad del gobernante expresada a través de las leyes.

La teoría de la soberanía de Hobbes, se deriva de su teoría contractual de la sociedad. Esta se origina de un convenio de no agresión y de defensa mutua celebrado entre diversos individuos, los cuales convertidos en pueblo, celebran un pacto con quien ha de gobernarlos, originándose en ese consentimiento el poder soberano del gobernante.

Dícese que un Estado ha sido instituido cuando una multitud de hombres convienen y pactan, cada uno con cada uno, que a un cierto hombre o asamblea de hombres se le otorgará, por mayoría, el derecho de representar a la persona de todos (es decir, de ser su representante). Cada uno de ellos, tanto los que han votado en pro como los que han votado en contra, debe autorizar todas las acciones y juicios de ese hombre o asamblea de hombres, lo mismo que si fueran suyos propios, al objeto de vivir apaciblemente entre sí y ser protegidos contra otros hombres. De esta institución de un Estado derivan todos los derechos y facultades de aquel o de aquellos a quienes se confiere el poder soberano por el consentimiento del pueblo reunido (4).

Para Hobbes, que consideraba al hombre malo por naturaleza ("Homo

(4) Thomas Hobbes: Leviatán (Traducción de Manuel Sánchez Sarto); Fondo de Cultura Económica, México (1940). P. 142.

homini, lupus"), la sociedad y el poder soberano son de origen natural, porque nada hay más natural que el instinto de conservación y su principal instrumento, el miedo, en los cuales se encuentra la causa y origen de la sociedad y de la soberanía. Del instinto de conservación y del miedo se deriva el poder soberano, tanto si es constituido mayoritariamente por el pueblo como si es adquirido violentamente por el gobernante:

Un estado por adquisición es aquel en que el poder soberano se adquiere por la fuerza. Y por la fuerza se adquiere cuando los hombres, singularmente o unidos por la pluralidad de votos, por temor a la muerte o a la servidumbre, autorizan todas las acciones de aquel hombre o asamblea que tiene en su poder sus vidas y su libertad. Este género de dominio o soberanía difiere de la soberanía por institución solamente en que los hombres que escogen su soberano lo hacen por temor mu tuo, y no por temor a aquel a quien instituyen... En ambos casos lo hacen por miedo, lo cual ha de ser advertido por quienes consideran nulos aquellos pactos que tienen su origen en el temor a la muerte o la violencia: si esto fuera cierto, nadie, en ningún género de Estado, podría ser reducido a la obediencia (5).

Era tanto la preocupación de Hobbes por la conservación de la estabilidad política a través de una autoridad centralizada y fuerte, que concibió a la soberanía como un poder del que el pueblo se despoja mediante un consentimiento motivado en el miedo, entregándolo al gobernante en forma irreversible e incondicional. Así, tras hacer la distinción entre soberanía por institución y por adquisición, afirma que:

---

(5) Ibid., p. 162.



los derechos y consecuencias de la soberanía son los mismos en los dos casos. Su poder no puede ser transferido, sin su consentimiento, a otra persona; no puede enajenarlo; no puede ser acusado de injuria por ninguno de sus súbditos; no puede ser castigado por ellos; es juez de lo que se considera necesario para la paz, y juez de las doctrinas; es el único legislador y juez supremo de las controversias, y de las oportunidades y - ocasiones de guerra y de paz... ( 6 ) .

#### 2.1.4 Autores contemporáneos

No obstante las obvias exageraciones en que incurrieron Bodino, Hobbes y otros clásicos, tuvieron el innegable acierto de subrayar la importancia que para la estabilidad, conservación y buen funcionamiento de un Estado reviste la existencia de un poder soberano. El concepto de soberanía, naturalmente, ha evolucionado, y en nuestros días es mucho menos drástico de lo que fue en siglos pasados. La mayoría de los autores contemporáneos sigue admitiendo la necesidad de un poder soberano, pero con matices tales como el considerarlo sujeto al imperio de las leyes; radicado originariamente en el pueblo (que jamás renuncia a él, y mucho menos en forma irreversible, sino que tan sólo encomienda su ejercicio a sus legítimos representantes o gobernantes); sometido en la esfera externa a los principios y normas del derecho internacional (para evitar la viciosa noción de la irresponsabilidad de los Estados); etc.

Claro que, dentro de este marco general, cada autor tiene una visión más o menos peculiar de la soberanía, de acuerdo con su filiación dentro de las distintas corrientes de la teoría política.

---

( 6 ) Ibid., pp. 162-163

Por ejemplo, Kelsen, que como es sabido identifica el Estado con el orden jurídico, lógicamente (de acuerdo con su propio sistema) llega a la conclusión de que la soberanía no es atributo de ningún poder personal, sino de algo tan impersonal como el orden jurídico, en el que radica el poder del Estado:

El poder del Estado suele mencionarse como el tercero de los llamados "elementos" de éste... Afirmase que la soberanía es la característica que define a ese poder... La palabra "poder" tiene diferentes significaciones... El poder del Estado a que el pueblo se encuentra sujeto, no es sino la validez y eficacia del orden jurídico, de cuya unidad deriva la del territorio y la del pueblo. El "poder" del Estado tiene que ser la validez y eficacia del orden jurídico nacional, si la soberanía ha de considerarse como una cualidad de tal poder. Pues la soberanía únicamente puede ser la cualidad de un orden normativo, considerando como autoridad de la que emanan los diversos derechos y obligaciones (7).

Prescindiendo de su insostenible identificación entre Estado y orden jurídico, debemos admitir que Kelsen concibe claramente la soberanía como un poder supremo, por encima del cual no hay ningún otro, lo que le permite dar una correcta explicación de la soberanía en su aspecto externo, con base en el concepto de la igualdad soberana de todos los Estados:

Del principio de derecho internacional general de que ningún Estado tiene jurisdicción sobre otro Estado, resulta la restricción más importante de la esfera de validez personal y de la territorial del orden jurídico nacional, o lo que-

(7) Hans Kelsen; Teoría General del Derecho y del Estado (traducción de Eduardo García Máynez; UNAM, México. (1979) p. 302.

es lo mismos, de la jurisdicción del Estado. Este principio se presenta comúnmente como una consecuencia del derecho fundamental de igualdad y se lo formula como par in parem non habet imperium ("los iguales no tienen jurisdicción uno sobre el otro"). (8).

Fenwick y otros autores moderados no se oponen tajantemente -como- hacen Rousseau y algunos más- al uso del término "soberanía", siempre y cuando se le aplique en el sentido moderno que es consecuencia de una evolución determinada por las nuevas condiciones de las relaciones internacionales:

Muchos juristas han insistido en que se descarte el término "soberanía", considerando que no armoniza con las circunstancias actuales del derecho internacional. Es sólo una ficción la que permite que la soberanía se mantenga, y sea compatible con las numerosas restricciones impuestas sobre la libertad de conducta de los estados, a consecuencia del carácter compulsivo de las reglas de derecho internacional. Si decimos que un Estado es "soberano", a pesar de que en casi todas las oportunidades su conducta está limitada por reglas de derecho, usamos el término en un sentido técnico, muy distante de su significado original. Pero, a pesar de ello, la denominación técnica persiste. Ha llegado a simbolizar el repudio que merece el derecho que se arrogan los estados fuertes para intervenir en los problemas de los más débiles; representa también el deseo vital de los estados -- más pequeños, que quieren subsistir como miembros independientes de la comunidad. Se lo usa en su forma adjetiva en la Carta de las Naciones Unidas, donde se proclama el principio de la "igualdad soberana" de los miembros de la nueva organización (9).

- (8) Hans Kelsen: Principios de Derecho Internacional Público (traducción de Hugo Caminos y Ernesto C. Hermida); Librería El Ate-neo, Buenos Aires (1965) p. 203.
- (9) Charles G. Fenwick: Derecho Internacional (traducción de María Eugenia I. de Fischman); Bibliográfica Omeba, Buenos Aires, -- (1963) pp. 121-122.

La persistencia del concepto de soberanía se justifica principalmente por las ventajas que comporta en su vertiente externa, es decir, porque sigue siendo una noción indispensable para expresar la independencia o autodeterminación a que tienen derecho todas las naciones de la tierra, independientemente de su tamaño y poderío. Pero -insiste Fenwick- es menester abandonar las antiguas sobrevaloraciones de la soberanía, que si bien en su tiempo fueron útiles para la consolidación de la autoridad nacional, actualmente resultan estorbosas para la integración de la comunidad internacional y para las buenas relaciones entre sus miembros:

Es evidente que si quiere continuar aplicándose el concepto de soberanía, debe hacerse en una forma compatible con el mantenimiento de la ley y del orden dentro de la comunidad internacional. Los estados deben abdicar de una vez, y definitivamente, al derecho de tomar la ley en sus propias manos, y aceptar el derecho superior de la comunidad internacional, que actuando por medio de sus órganos apropiados debe proteger la paz de la comunidad y eliminar las causas de disenso que conducen a los actos de violencia. A menos que la soberanía del Estado pueda adaptarse a esas limitaciones, las Naciones Unidas no podrán lograr los objetivos establecidos en la Carta (10).

A pesar de todo, algunos autores -entre ellos Rousseau- desechan totalmente el concepto de soberanía y lo substituyen por el de independencia, la cual, sin embargo, dicen entender en un sentido muy distinto del tradicional que le atribuye un carácter meramente negativo o la identifica simplemente con la soberanía externa.

(10) Ibid., p. 49.

...Es imposible, dentro de una concepción racional del derecho internacional, aceptar la noción de soberanía como criterio de distinción del Estado. Sin embargo, conviene añadir que aunque ésta sea actualmente la orientación dominante en la doctrina, la jurisprudencia internacional se halla alejada de una actitud tan radical. Inspirándose en el positivismo voluntarista, la jurisprudencia ve en la soberanía estatal un indiscutible axioma de la vida internacional. Ello no modifica las anteriores conclusiones en las que se rechaza que el concepto de soberanía sea un criterio jurídico del Estado, ya que la posición de la jurisprudencia internacional puede también explicarse a la noción de independencia que seguidamente estudiaremos. El concepto de independencia sólo puede servir para calificar jurídicamente al Estado si, previamente y de modo riguroso, se ha aclarado su contenido. Para ello, la literatura tradicional del derecho de gentes no es una gran ayuda, pues la mayoría de los autores identifican, pura y simplemente, independencia y soberanía... La noción corriente de independencia, que es, -- principalmente, negativa (ausencia de dependencia o de subordinación política), resulta ser insuficiente para nuestros fines... Si se intenta desarrollar una teoría general de la independencia en derecho internacional-- construcción jurídica cuyo punto de apoyo sólo puede encontrarse en la prerrogativa propia del Estado, es decir, en la competencia-- parece posible asentar la afirmación siguiente: la independencia -- implica, a la vez, la exclusividad, la autonomía y la plenitud de la competencia (11).

Como puede verse, lo único que Rousseau logra en sus esfuerzos por deshacerse de la "embarazosa" soberanía, es desarrollar un concepto de independencia que en realidad coincide con la soberanía tal como es entendida en su sentido moderno por la mayoría de los autores.

Para terminar, consignaremos aquí los equilibrados conceptos que --

(11) Charles Rousseau; Derecho Internacional Público (traducción de Fernando Jiménez Artigüés); 3a. ed., Editorial Ariel, Barcelona, (1966) pp. 96-97.

acera de la soberanía, tanto interna como externa, vierten internacionalistas tan prestigiados como Guggenheim, Monaco y Díez de Velasco:

La independencia o soberanía externa, a pesar de las limitaciones a que se encuentra sujeta en el marco del moderno derecho internacional, garantiza la autodeterminación de los pueblos y es una consecuencia de la soberanía interna, pues implica una:

"sumisión inmediata de los Estados al Derecho de Gentes; pero se refiere a la pretensión de los Estados de ser considerados como un órgano jurídico supremo" (12).

"La soberanía de los Estados no es otra cosa que un concepto que corresponde a una situación de superioridad de los Estados mismos, en lo que se refiere a la sociedad humana que ellos controlan y dirigen, y no se refiere a una posición de superioridad de los Estados respecto a los otros Estados de la Comunidad internacional (13).

"Un cuarto elemento, que tiene un carácter global, es el conocido por soberanía, y también denominado más recientemente como independencia. Supone que el Estado ejerza su actividad internacional por su propio poder, y no por el de otro sujeto internacional, y, además, de aquí su carácter global, el que pueda obrar inmediata y directamente sobre todos los elementos que forman el Estado...La noción de independencia, considerada en este sentido, es idéntica a la de soberanía estatal, que tiene, por otro lado, un rango bien ganado en la doctrina".  
"La soberanía se manifiesta en un doble sentido: a)

(12) P. Guggenheim: Traité de Droit International Public, 1a. Ed. Ginebra, (1953) Vol. I, p. 174.

(13) R. Monaco: Limiti della Sovranità dello Stato e Organizzazione Internazionale: in Studi di Diritto Costituzionale - en Memoria di Luigi Rossi; Milán, (1952) P. 370.

Hacia el exterior del Estado por una auténtica - libertad de decisión para el ejercicio de su actividad en las relaciones internacionales. Es lo que se ha calificado como autonomía del estado, - en el sentido de que ella no permite la ingerencia de los otros Estados en estas materias...y b) se manifiesta también hacia el interior, en tanto que el estado soberano posee la plenitud de jurisdicción para reglamentar todo lo referente al territorio, la población y a los distintos aspectos de la vida social" (14).

---

(14) Manuel Díez de Velasco Vallejo: Instituciones de Derecho Internacional Público; 4a. Ed. , Editorial Tecnos, Madrid, (1978) Tomo I, pp. 178-179.

TRATADOS INTERNACIONALES

2.2.1.- CONCEPTO :

Para expresar de la manera más sencilla posible la esencia del tratado internacional, se puede decir que éste es al derecho internacional público lo que el contrato es al derecho privado. Hay que aclarar, sin embargo, que la relación no es de estricta igualdad, sino de analogía, pues entre ambas instituciones existen importantes diferencias en cuanto a los sujetos, el objeto y la forma de manifestarse el consentimiento (15).

Entre las numerosas definiciones del tratado internacional, una de las más acertadas es la de Hans Kelsen, la cual, junto con algunas oportunas consideraciones, se encuentra contenida en el siguiente texto:

Un tratado es un convenio normalmente celebrado entre dos o más Estados bajo el derecho internacional general... Un convenio es un acto por el que se llega a un acuerdo, o la situación de encontrarse en acuerdo -acuerdo de opinión o voluntad... Un tratado es un acuerdo manifestado de voluntad entre dos o más Estados... Tanto el orden jurídico nacional como el internacional atribuyen efectos jurídicos al acuerdo manifestado de voluntad de dos o más personas. Cuando es el orden jurídico nacional el que hace efectivo ese acuerdo, hablamos de un contrato; cuando es el orden jurídico internacional, hablamos de un tratado... Un tratado, como un contrato, es un negocio jurídico por el cual las partes contratantes expresan su intención de establecer obligaciones y derechos mutuos (16).

(15) Fawcett, J.F. - The Legal Character of International Agreements 30. British Year Book of International Law. Londres (1953).

(16) Hans Kelsen. - Principles of International Law, Rinehart & Co. Nueva York, (1956) pp. 317-318.



13.

Jiménez de Aréchaga, Presidente del Tribunal Internacional de Justicia y Relator de la Conferencia de Viena, da un concepto más amplio que el de Kelsen, ya que define al tratado internacional como:

Toda concordancia de voluntades entre dos o más sujetos de derecho internacional, destinada a producir efectos jurídicos; es decir, a crear, modificar o extinguir un derecho (17).

Su definición es más amplia, porque no sólo habla de Estados, sino de "sujetos de derecho internacional" en general.

Guggenheim hace hincapié en el doble aspecto, dinámico y estático, del tratado internacional:

De un lado tiene un sentido dinámico, en tanto que el mismo se refiere al procedimiento que conduce al acuerdo de voluntades. De otro tiene un sentido estático, en cuanto se refiere al resultado del acuerdo de voluntades; es decir, a la norma jurídica establecida en el Tratado y obligatoria para los sujetos que la han creado (18).

Por su parte, la Convención Internacional sobre el Derecho de los Tratados (Viena, 23-V-1969) define al tratado internacional en sentido estricto como :

Un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular (art. 2 ) (19).

Comentando la definición oficial de la Convención, Díez de Velasco manifiesta que ella no implica la exclusión de otros tipos de conve

---

(17) E. JIMENEZ DE ARECHAGA: Curso de Derecho Internacional Público; Montevideo, 1959, Vol. I, p. 98.

(18) P. GUGGENHEIM: Traité de Droit International Public; 2a. ed., Ginebra, 1967, Vol. I, p. 126.

(19) 8. International Legal Materials ( 1969 ).

14.

nios internacionales distintos de los tratados en sentido estricto, e insiste en que el nombre que a éstos se les dé en la práctica no prejuzga sobre su naturaleza, ya que:

...cabe la posibilidad de que reciban otras denominaciones (Acuerdo, Convención, Carta, Compromiso, Concordato, Modus vivendi, Pacto, Protocolo, Estatuto, etc.); pero no por ello dejan de ser considerados como Tratados.

Lo anteriormente dicho no quiere decir que no puedan existir Acuerdos internacionales con características distintas a las contempladas en la Convención. El propio art. 3º de la misma señala que no afecta al valor jurídico de otros acuerdos el hecho de que no se aplique la Convención a los siguientes:

- 1) Los celebrados entre Estados y otros sujetos de D.I.; y
- 2) A los no celebrados por escrito (20).

2.2.2.- CLASIFICACION (21).

Como todas las clasificaciones, la de los tratados internacionales comprende varios renglones según el criterio de distinción que se aplica.

De acuerdo con el grado de apertura, es decir, con la facilidad para que diversos Estados tomen parte en el tratado, éste puede ser cerrado o abierto.

Tratado cerrado es aquel que se celebra exclusivamente entre determinadas partes, generalmente dos (tratado bilateral), sin que contenga provisiones que permitan la incorporación de nuevas partes.

Tratado abierto es aquél que, independientemente del número de partes que en él intervienen originariamente, contiene provisiones que permiten la ulterior incorporación de nuevas partes, ya sea por firma o por adhesión. Este tipo de tratado puede ser abierto en escala mínima, media o máxima.

Tratado abierto en escala mínima es aquél que prevé la ulterior incorporación de partes que son designadas en forma explícita o implícita, pero siempre altamente limitativa.

Tratado abierto en escala media es aquél que prevé la ulterior incorporación de un número relativamente amplio de nuevas partes, con sujeción a criterios geográficos, socioeconómicos, étnico-culturales, etc.

---

(21) Moisés Prats V. Apuntes de Derecho Internacional U.A.E.D. (1979). Cap. 1º

16.

Tratado abierto en escala máxima es aquél que prevé, sin limitaciones, la ulterior incorporación de todos los Estados que la deseen.

De acuerdo con el número de Estados que intervienen como partes, el tratado internacional puede ser bilateral o multilateral.

Tratado bilateral es aquél en el que intervienen dos partes.

Tratado multilateral es aquél en el que intervienen más de dos partes.

Según el grado de generalidad de las cuestiones tratadas, el tratado puede ser particular, general o universal.

Tratado particular es aquél que se ocupa de cuestiones que son de interés únicamente para un número muy limitado de Estados (generalmente dos o tres). Puede ser originariamente cerrado, o a lo sumo abierto en escala mínima.

Tratado general es aquél que se ocupa de cuestiones que son de interés para un número relativamente amplio de Estados. Puede ser cerrado (si todos los interesados se adhieren desde el principio) o abierto en escala media. Con esta categoría coincide en gran parte lo que algunos autores designan como "tratado multilateral restringido", el cual obliga únicamente a un cierto número de Estados previstos, con la modalidad de que su entrada en vigor para cada uno de ellos está condicionada a que el tratado sea íntegramente aceptado por todas las partes previstas.

Tratado universal es aquél que se ocupa de cuestiones que son de interés para todos los Estados que integran la comunidad mundial.

17.

Según la calidad jurídica de sus cláusulas o provisiones, el tratado puede ser tratado-contrato o tratado-ley.

Tratado-contrato es aquél cuyas cláusulas o provisiones tienen como fin reglar las relaciones concretas de un número limitado de Estados, mediante el establecimiento de derechos y obligaciones recíprocos con base en una norma concreta y preexistente de derecho internacional.

Tratado-ley es aquél cuyas cláusulas o provisiones se ordenan a la creación de nuevas normas concretas de derecho internacional general, a las que en el futuro habrá de ajustarse la conducta de todos los Estados de la comunidad mundial.

Como puede verse, el tratado-contrato coincide en gran parte con el tratado particular y con el general, mientras que el tratado-ley coincide en gran medida con el tratado universal.

2.2.3.- ADHESION Y RESERVAS

La Ley Federal de Protección al Consumidor en su Artículo 4° establece, que: "... se entiende por Contratos de Adhesión aquellos cuyas cláusulas han sido aprobadas ... o redactadas unilateralmente sin que la contraparte para aceptarlo, pueda discutir su contenido" (22).

Esto es del conocimiento de cualquier ciudadano, y dígalos si no, el hecho de la gran cantidad de Contratos de Adhesión o Actos de Adhesión que realizamos diariamente en nuestro país, y cuyos ejemplos pueden ser la compra de un boleto para un espectáculo público, o del mismo Metro, o la compra de productos en un supermercado. Los ejemplos más conocidos son el Contrato Seguro, el de agua, luz, gas, etc.

La palabra Adhesión se deriva del verbo latino adherere, que quiere decir estar pegado estrechamente, y tiene una aceptación general en el lenguaje jurídico, que es aplicable a contratos de Derecho Privado o Público, así como a una forma de convención en el propio Derecho Internacional (23).

En la doctrina de los contratos de adhesión, se presupone de antemano, que las cláusulas principales del contrato ya están establecidas, y que son resultado de la imposición de una de las partes, que de hecho o de derecho establece en forma unilateral la Ley del Contrato; que se conoce más comunmente como la Ley del más fuerte, sin que se de lugar a la discusión de su contenido como lo señala en la L.F.P.C. Lo anterior, independientemente de la gran polémica en torno a esta materia, ya que hay quien afirma que no son Contratos, pero aceptan que son o forman parte de otras categorías contractuales.

(22) Ley Federal de Protección al Consumidor.- Ed. Porrúa, (1979).

(23) Real Academia Española. Diccionario de la Lengua Española. Madrid, (1970).

En relación al GATT, esto es importante, pues es considerado por Naciones Unidas que la ADHESION tiene los mismos efectos jurídicos que la ratificación, aunque la Doctrina establece que la adhesión implica, la inmediata aceptación por el adherente, no debiendo condicionar su validez a la ratificación o cualquiera otra forma de confirmación.

La diferencia esencial es, que la ratificación se toma como la confirmación de un acto consensual previo de autenticación, y la adhesión presupone la pretensión de un Estado Soberano, a adherirse a un Tratado Internacional en el que no participó en sus negociaciones previas, por lo que el Estado Adherente debe limitarse a entrar o no a ese organismo y desde luego, no se perfeccione sino con el consentimiento de los Estados signatarios originarios (24).

En resumen, Naciones Unidas, considera a la adhesión como "una simple notificación" de la intención de su gobierno de llegar a ser parte y que es en virtud de la "oportunidad" que se le da a un no signatario original.

Reservas. Conforme al Derecho Internacional, las reservas que un Estado desea formular deben de ser hechas en forma clara y precisa en el Documento de Adhesión, para que puedan llegar a tener validez, es necesario que sean aceptadas por las partes contratantes, en caso de formular una reserva o de hacer alguna declaración interpretativa de uno o varios artículos, y podrán llegar a ser validos, siempre y cuando no se pretenda alterar la esencia de las disposiciones del Tratado.

Lo anterior hay que tomarlo en cuenta, para los intereses Nacionales, en virtud de que la negociación del Protocolo de Adhesión de

(24) Moisés Prats Op. Cit. p. 32 y sig.

20.

México al G.A.T.T., no dejan a salvo los intereses no negociables de nuestro país, en virtud de que en los puntos fundamentales de nuestra orientación soberana en materia económica, las partes contratantes "dejan a salvo sus derechos" para exigirnos el cumplimiento del acuerdo, y sólo "tomar nota" de nuestros intereses.

Han sido tan "cándidas" las opiniones económica del Protocolo de Adhesión, que pretender convencernos de haber protegido de manera su ficiente nuestros intereses, aún cuando los Países Contratantes no han aceptado las "reservas" formuladas (25).

---

(25) Ver: Infra. Análisis del Proyecto de "Protocolo de Adhesión" de México al GATT.



### 2.3 LA NULIDAD DE LOS TRATADOS INTERNACIONALES

Existen dos grandes corrientes en cuanto a la nulidad de los tratados internacionales. La primera (Heffter, de Martens, Pradier Fodéré, Lauterpacht, Le Fur, Verdross) considera que la teoría de las nulidades de derecho interno debe aplicarse en forma total y absoluta en derecho internacional. La segunda, por el contrario, se opone al mencionado criterio, aduciendo que los tratados internacionales no son exactamente equiparables a los contratos de derecho interno, por lo que la teoría de las nulidades que rige a éstos sólo puede aplicarse a aquéllos con las debidas adaptaciones y limitaciones. Esta última corriente es la que se ha impuesto de manera más general, y cuenta con el apoyo de autores como Fauchille, Oppenheim, Basdevant, Anzilotti, Cavaglieri, Cavaré, Rousseau, Podestá Costa, etc.

Aparte del problema que para la claridad de la cuestión representa la disputa antes señalada, está el hecho innegable de que ni siquiera en derecho interno existe unidad de criterios por lo que a la teoría de las nulidades se refiere, pues entre los distintos sistemas jurídicos nacionales se da una considerable divergencia acerca de las diferentes clases de invalidez a que pueden estar sujetos los actos jurídicos. Se habla de inexistencia, así como de nulidad,\* tanto absolutas como relativas, pero aparte de que no en todos los sistemas jurídicos se aceptan estas categorías, su significación y sus consecuencias difieren notablemente.

En vista de esta situación, el derecho internacional de los tratados, establecido por la Convención de Viena sobre la materia (23 de mayo de 1969), se estructuró de forma relativamente autónoma con --

\* Algunos autores también hablan de ANULABILIDAD. 111.

relación a la teoría de la nulidad del derecho interno, adaptando -- sus principales conceptos e instituciones a la peculiar realidad de las relaciones entre los Estados. Así, de acuerdo con la Convención, las nociones de inexistencia y de nulidad absoluta y relativa son su ficientes para encuadrar razonablemente los distintos tipos de invalidez a que pueden estar sujetos los tratados internacionales. Anali cómoslos brevemente a continuación.

Se entiende de un tratado internacional es inexistente (y en esto ri ge un criterio igual al del derecho interno) cuando se encuentra au sente alguno de sus elementos esenciales: sujetos, objeto y consenti miento.

La nulidad es absoluta cuando está de por medio el interés de la comunidad mundial en cuanto tal, y puede ser invocada por cualquier -- persona de derecho internacional. Es relativa cuando se afectan únicamente los intereses de las partes pactantes, y sólo éstas pueden -- invocarla. Se admiten dos tipos de causas de nulidad: vicios del con sentimiento (que pueden ser substanciales y formales) y existencia -- de lo que se conoce como "ius cogens" (norma imperativa del derecho internacional general, preexistente o superveniente, contraria al -- tratado). Finalmente, en términos generales la nulidad opera retro-- activamente (es decir, la privación de efectos jurídicos se retrotrae al momento de la celebración del tratado) en los casos de vicios de consentimiento.

Veamos a continuación los distintos casos de nulidades relativas y absolutas originadas en vicios del consentimiento, tanto substanciales como formales.

### 2.3.1 Nulidad Relativa:

- a) Error (vicio substancial) (art. 48). El Error, para que constituya causa de nulidad, debe versar sobre un hecho y debe haber sido base esencial para otorgar el consentimiento.
- b) Dolo (vicio substancial) (art. 49). Consiste en la conducta -- fraudulenta observada por un Estado negociador con el fin de inducir a otro a celebrar con él un tratado.
- c) Corrupción (vicio substancial) (art. 50). Se entiende por corrupción la oferta, la promesa o la concesión efectiva de un importante favor de cualquier índole hecha por un Estado al representante de otro con el fin de inducirlo a celebrar un tratado en -- determinado sentido. (De acuerdo con muchos internacionalistas, la corrupción es sólo una forma de conducta fraudulenta o dolo; pero el hecho es que la Convención la consideró como un vicio -- autónomo).
- d) Falta de competencia para celebrar un tratado en nombre de un Estado (vicio formal) (art. 46). La Convención establece en su art. 7, que se considerará como representante legítimo de un Estado -- para la celebración de tratados: 1) a quien presente los plenos poderes adecuados; 2) a quien, sin presentar dichos poderes, aparezca por deducción de las prácticas internacionales o de otras circunstancias como representante del Estado para tal efecto; -- 3) por virtud de su cargo y sin necesidad de presentar plenos po

deres, a los jefes de Estado o de gobierno y a los Ministros de Relaciones Exteriores, para la realización de todos los actos relacionados con la celebración de un tratado; y 4) por virtud de su cargo y sin necesidad de presentar plenos poderes, a los jefes de misión diplomática y a los representantes de los Estados ante conferencias u organizaciones internacionales, para la adopción del texto de un tratado.

- e) Violación de una restricción específica a la que estaban sujetos los poderes del representante de un Estado para celebrar un tratado (vicio formal) (art. 47). Para que opere esta causa de nulidad es necesario que el Estado en cuestión haya notificado a los demás Estados negociadores, antes de la celebración del tratado, la existencia y naturaleza de la restricción de poderes de su representante.

### 2.3.2 Nulidad absoluta:

- a) Coacción sobre el representante de un Estado (vicio substancial) (art. 51). La coacción ejercida sobre la persona del representante puede ser física o moral, es decir, puede consistir en el uso directo de la fuerza, la producción de un mal actual o la expresión de amenazas.
- b) Coacción sobre un Estado encuan to tal (vicio substancial) (art. 52). El tachar de ilícito el uso de la fuerza y de las amenazas entre los Estados constituye una verdadera revolución en el ámbito del derecho internacional, caracterizado durante todo el si-

glo XIX y la primera mitad del XX por una actitud pragmática que no se atrevía a descalificar la violencia interestatal por temor de invalidar los tratados de paz y otras situaciones surgidas de las frecuentes guerras. No es posible establecer la invalidez de los tratados impuestos por la fuerza -se alegaba-, porque ello -equivaldría a impedir la terminación de las guerras mediante los tratados de paz (que son impuestos coactivamente a los vencidos) y a desconocer el hecho incontrastable de la violencia internacional como uno de los factores configurantes de la historia. Pero a partir de las dos guerras mundiales la mentalidad ha cambiado radicalmente, y en la actualidad tanto en la doctrina dominante como en importantes instrumentos de derecho internacional, se condena el uso de la fuerza y de las presiones como medio de regular las relaciones entre los Estados y resolver sus conflictos. Este principio fue recogido por la Convención de Viena y consagrado definitivamente en su artículo 52, que establece la nulidad de los tratados internacionales obtenidos por medio de las amenazas o la fuerza y cuyo texto reza de la siguiente manera:

Es nulo todo tratado cuya celebración se haya obtenido por la amenaza o el uso de la fuerza en violación de los principios de derecho internacional incorporados en la Carta de las Naciones Unidas.

En cuanto a la interpretación de los diversos aspectos que puede comprender la coacción ejercida sobre un Estado para obtener de él la celebración de un tratado, el art. 52 es complementado por la siguiente declaración incluida en el anexo de la Convención:

Declaración sobre la prohibición de la coacción militar, política o económica en la celebración de tratados.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el derecho de los tratados,

Confirmando el principio de que todo tratado en vigor obliga a las partes y debe ser cumplido por ellas de buena fe,  
Reafirmando el principio de la igualdad soberana de los Estados,  
Convencida de que los Estados deben de tener plena libertad para la realización de todo acto relativo a la celebración de un tratado,  
Deplorando el hecho de que en el pasado los Estados se hayan visto algunas veces forzados a celebrar tratados ante las presiones ejercidas en diversas formas por otros Estados,  
Deseando evitar en lo sucesivo que Estado alguno pueda ejercer tales presiones, sea cual fuere su forma, con motivo de la celebración de un tratado,  
 1. Condena solemnemente el recurso a la amenaza o al uso de la presión, en todas sus formas, ya sea militar, política o económica, por un Estado, con el fin de coaccionar a otro Estado para que realice un acto relativo a la celebración de un tratado en violación de los principios de la igualdad soberana de los Estados y de la libertad del consentimiento;  
 2. Decide que la presente Declaración forme parte del Acta Final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el derecho de los tratados (26).

(26) Para un análisis más completo Cfr: Hans Kelsen.- El Contrato y El Tratado. Editora Nacional, México (1974).

---

**PARTE**

---

**II**

S U M A R I O

3: EL TRATADO DE COMERCIO MEXICO-AMERICANO DE 1943.

	Página
3.1 Síntesis del Tratado . . . . .	117
3.2 Comentarios al Tratado . . . . .	123
3.3 Postura de los Comerciantes de México frente al Tratado . . . . .	129
3.4 Postura de los Industriales de México frente al Tratado . . . . .	131
3.5 Resumen . . . . .	141



EL TRATADO DE COMERCIO  
MEXICO-AMERICANO DE 1942 ( 1 ).

3.1 SINTESIS DEL TRATADO

Este Tratado Bilateral de Comercio ( 2 ) fue concertado y firmado por Plenipotenciarios de Estados Unidos y México, debidamente autorizados al efecto en la ciudad de Washington, D. C., el 23 de diciembre de 1942, y fue aprobado por el Senado de México y promulgado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre del mismo año. Su contenido, en términos generales, es el siguiente:

Art. I: Aplicación recíproca de la Cláusula de la Nación Más Favorecida en cuanto a las ventajas, favores, privilegios e inmunidades referentes a importación o exportación (derechos aduanales, formalidades, métodos de percepción, reglamentación interna del comercio y uso de artículos importados, etc.).

Art. II: Igualdad de trato a los productos importados del país contraparte frente a los productos nacionales similares.

Art. III: Aplicación recíproca de la Cláusula de la Nación Más Favorecida en cuanto a prohibiciones o restricciones al comercio entre ambos países ( 3 ). Publicación de las cantidades o valores que se asignen a productos que queden sometidos a restricciones cuantitati-

---

( 1 ) Cfr: Infra Texto Completo.

( 2 ) Oficialmente designado como "Convenio de Comercio".

( 3 ) Fracción 1.

vas; asignación, a la contraparte de una cuota de importación o exportación, sobre un artículo de su interés, proporcional a la cuota que se haya concedido sobre otro producto a otro país al establecerse una restricción cuantitativa; consulta previa con la contraparte cuando se le haya de imponer una restricción cuantitativa (4). Aplicación de las anteriores disposiciones a los artículos que se importan libres de derechos o con arancel reducido (5).

Art. IV: Aplicación recíproca de la Cláusula de la Nación Más Favorecida en cuanto a medidas de control de los medios de pagos internacionales (6). Igualdad de trato a la contraparte, en comparación con cualquier otro país, con respecto a prohibiciones, restricciones o demoras a las transferencias de pagos, y con respecto a los tipos de cambio y a las tasas o cargas sobre operaciones de cambio (7).

Art. V: Tratamiento justo y equitativo, en comparación con el comercio de cualquier otro país, al comercio de la contraparte cuando las importaciones o exportaciones sean realizadas por una agencia gubernamental o cualquier otra agencia beneficiada con privilegios a este respecto (8), y cuando el gobierno adquiera materiales o adjudique contratos para obras públicas (9).

Art. VI: Publicación de todas las disposiciones legales relativas a cuotas arancelarias o a la clasificación de artículos para fines - -

- (4) Fracción 2.
- (5) Fracción 3.
- (6) Fracción 1.
- (7) Fracción 2.
- (8) Fracción 1.
- (9) Fracción 2.

aduanales, y aplicación uniforme de las mismas en todos los puertos del país respectivo, excepción hecha de Puerto Rico (10). Irretroactividad de las disposiciones administrativas que establezcan aumentos arancelarios o nuevos requisitos de importación (11). Imposición de penas exclusivamente correctivas por errores tipográficos o de buena fe cometidos en los trámites de importación (12). Consideración benévola de las representaciones hechas por la contraparte -- acerca de cuestiones aduanales y sanitarias (13). Intervención de -- un Comité Intergubernamental de expertos técnicos en caso de desacuerdo sobre la aplicación de Leyes o Reglamentos Sanitarios (14).

Art. VII: Concesión de condiciones y aranceles especiales por parte de México a los artículos estadounidenses descritos en la Lista I -- anexa al Tratado.

Art. VIII: Concesión de condiciones y aranceles especiales por parte de Estados Unidos a los artículos mexicanos descritos en las Listas II y III anexas al tratado (15). Reservas del derecho por parte de Estados Unidos, a retirar o modificar después de la terminación de la guerra las concesiones otorgadas a los artículos mexicanos -- descritos en la Lista III anexa al Tratado (16).

- 
- (10) Fracción 1.
  - (11) Fracción 2.
  - (12) Fracción 2.
  - (13) Fracción 4.
  - (14) Fracción 5.
  - (15) Fracción 1.
  - (16) Fracción 2.

Art. IX: Posibilidad de aplicación, no obstante lo dispuesto por los artículos VII y VIII, de gravámenes a la importación equivalentes a impuestos internos aplicados a artículos nacionales similares o a productos con los cuales los artículos importados hayan sido -- producidos en todo o en parte.

Art. X: No imposición de prohibiciones, restricciones o cualesquiera otras reglamentaciones cuantitativas a la importación, venta, -- distribución o uso de artículos descritos en las Listas I, II y III anexas al Tratado (17). Posibilidad, no obstante la disposición anterior, de imponer reglamentaciones cuantitativas a la importación o venta en apoyo de medidas gubernamentales orientadas a controlar la producción, el abastecimiento del mercado, la calidad o los precios de artículos similares nacionales, o tendientes a aumentar el costo de la mano de obra en la producción de tales artículos, o a -- mantener el valor de cambio de la moneda del país; comunicación y -- consultas con la contraparte acerca de la imposición o modificación de reglamentaciones cuantitativas de este tipo, y posibilidad de de -- nunciar total o parcialmente el Tratado en caso de que no se llegue a un acuerdo al respecto (18). No aplicabilidad del párrafo 1 de este artículo a las restricciones cuantitativas impuestas por Estados Unidos al café mexicano (19).

Art. XI: Posibilidad de modificar o retirar total o parcialmente -- las concesiones otorgadas a los artículos de las Listas I a III, en caso de que dichos artículos se estén importando en cantidades tan

---

(17) Fracción 1.

(18) Fracción 2.

(19) Fracción 3.

grandes o en condiciones tales que amenacen o causen serios perjuicios a los productores nacionales de artículos iguales o similares (20). Comunicación y consultas con la contraparte acerca de la modificación o retiro de una tal concesión, y posibilidad de denunciar total o parcialmente el Tratado en caso de que no se llegue a un acuerdo al respecto (21).

Art. XII: No alteración de los principios generales aplicables en cada país para la conversión de monedas y para la determinación del valor sujeto a pago de derechos (en el caso de impuestos ad valorem) de forma tal que puedan lesionar el valor de alguna de las concesiones estipuladas en el Tratado.

Art. XIII: Libertad de tránsito para los artículos destinados a o procedentes de la contraparte (22). No sujeción de los artículos en tránsito a impuestos de tránsito, derechos aduanales o gravámenes similares, ni a dilaciones o restricciones innecesarias (23). Carácter razonable de los gravámenes o reglamentos que se impongan a los transportes en tránsito, teniendo en cuenta las condiciones del tráfico (24). Aplicación recíproca de la Cláusula de la Nación Más Favorecida en cuanto a los gravámenes y formalidades relativos al tránsito (25).

Art. XIV: Benévola consideración de las representaciones hechas por la contraparte cuando ésta considere que determinada medida, --

---

(20) Fracción 1.

(21) Fracción 2.

(22) Fracción 1.

(23) Fracción 2.

(24) Fracción 3.

(25) Fracción 4.

aun cuando no esté en conflicto con los términos del Tratado, anula o menoscaba de hecho cualquier objeto del mismo.

Art. XV: Aplicación en el territorio aduanal de cada parte de las disposiciones relativas al tratamiento concedido al comercio de la contraparte (26). Aplicación en todos los territorios bajo la soberanía o autoridad de las partes, excepción hecha de la Zona del Canal de Panamá, de las disposiciones relativas al tratamiento de la nación más favorecida (27).

Art. XVI: No aplicación del Tratado a las ventajas que las partes concedan o puedan llegar a conceder a países adyacentes con el objeto de facilitar el tráfico fronterizo, ni a las ventajas que concedan en virtud de una unión aduanera de la que formen o puedan llegar a formar parte (28). No aplicación del Tratado a las ventajas concedidas o que puedan llegar a ser concedidas por Estados Unidos, sus territorios o posesiones o la Zona del Canal de Panamá entre sí o a la República de Cuba, independientemente de cualquier cambio en la condición política de cualquiera de los territorios o posesiones de Estados Unidos (29).

Art. XVII: "Nada de lo estipulado en este Convenio será interpretado como impidiendo la adopción o ejecución de medidas:

- 
- (26) Fracción 1.
  - (27) Fracción 2.
  - (28) Fracción 1.
  - (29) Fracción 2.

7.

- a) basadas en consideraciones morales o humanitarias;
- b) destinadas a la protección de la vida o salud humana, animal o vegetal;
- c) relativas a los artículos fabricados en las prisiones;
- d) relativas al cumplimiento de leyes de policía o de naturaleza -- fiscal;
- e) relativas a la importación o exportación del oro o de la plata;
- f) relativas al control de la exportación, venta para la exporta- ción o tránsito de armas, municiones o implementos de guerra y, en circunstancias excepcionales, cualquier otro material militar;
- g) relativas a la neutralidad;
- h) relativas a la seguridad pública, o impuestas para la protección de los intereses esenciales del país en tiempo de guerra u otra emergencia nacional".

Art. XVIII: Disposiciones referentes a la entrada en vigor, dura- ción y prórroga del Tratado.

### 3.2 COMENTARIOS AL TRATADO

Entre las circunstancias antecedentes de este Tratado de Comercio, quizá la más importante es la expropiación petrolera de 1938 y la -- subsecuente pérdida de los mercados extranjeros que sufrió nuestro petróleo, debido en gran parte a las medidas de represalia adopta- das por Estados Unidos, entre las que pueden citarse la imposición de derechos de importación del doble de los aplicados, por ejemplo: al petróleo holandés y sudamericano, y la asignación a nuestro país

de una cuota ínfima de participación en el contingente determinado por aquel país al establecer restricciones cuantitativas a la importación de petróleo (dicho contingente sería como máximo el 5% de la producción interior total norteamericana, y de ese 5% correspondía el 71.9% a Venezuela, el 20.3% a Holanda y sus colonias, el 4.0% a Colombia, y la participación de México quedaba encuadrada dentro -- del restante 3.8%).

Esta situación, por supuesto, perjudicó gravemente a la economía de México, que apenas daba los primeros pasos como productor autónomo de petróleo. Las cosas se agravaron cuando por presiones ("solicitud") de Estados Unidos, nuestro país tuvo que suspender la venta -- de metales estratégicos a Japón y los demás países del Eje, reduciéndose aún más nuestros ingresos por concepto de comercio exterior. El Tratado de Comercio de 1942, obedeció precisamente al deseo de Estados Unidos de compensar de alguna manera a México por -- sus sacrificios en favor de la causa de los aliados, o al menos ésa fue la razón expresamente aducida.

El grave deterioro del comercio internacional que se había producido como consecuencia de la crisis norteamericana en 1929 y de la guerra mundial de aranceles no había dejado --por supuesto-- de afectar a México, que había perdido, por ejemplo, buena parte del mercado estadounidense para muchos de sus productos agrícolas y mineros.

Cuando Franklin D. Roosevelt tomó las riendas del poder, decidió -- cambiar un estado de cosas que a la larga podía resultar perjudicial para su país. En efecto, en esa época las exportaciones norte-



americanas superaban con mucho a sus importaciones, y el Secretario de Estado, Cordell Hull, convenció al Presidente de que esa situación acabaría por provocar una disminución en la capacidad adquisitiva de los países que comerciaban con Estados Unidos, lo que a largo plazo tendría que reflejarse en una sensible reducción de las exportaciones norteamericanas, pues quien no vende no puede tampoco comprar. Con base en este principio, Roosevelt promulgó el 12 de junio de 1934 la Ley de Convenios Comerciales ("Trade Agreements Act"), orientada a la conquista de mercados extranjeros a través de la concesión de oportunidades recíprocas a los demás países, sobre todo en el área de las reducciones arancelarias. Los Tratados Bilaterales fundados en esta Ley, empezaron a celebrarse uno tras otro, y es en este contexto en el que se encuadra el Tratado celebrado con México en 1942.

Durante las discusiones celebradas entre las delegaciones de México y Estados Unidos en Washington, a partir de mayo de 1942, destacó la oposición de nuestro país a las pretensiones norteamericanas de obtener, sobre una base de reciprocidad, una reducción arancelaria del 50% para la mayoría de los artículos sujetos a negociación. México justificó su rechazo arguyendo que una reducción de esa cuantía resultaría perjudicial para su política fiscal, para el equilibrio de su balanza de pagos y para sus industrias en proceso de desarrollo, y que una reducción igual en números absolutos por ambas partes, sería poco equitativa para México, dada la gran diferencia de poderío económico entre ambas naciones.

Analizando el contenido de las Cláusulas del Tratado, tal como fue aprobado definitivamente en diciembre de 1942, nos parecen dignos - de mención los siguientes puntos:

a) El establecimiento de la Cláusula de la Nación Más Favorecida tuvo más bien fines precautorios hacia el futuro, ya que en esa época ambos países, en sus prácticas comerciales internacionales, no acostumbraban hacer discriminaciones entre los diversos países (30).

b) La igualdad de trato a los productos importados frente a los nacionales, llevada hasta sus últimas consecuencias, significaría no discriminación para los productos importados en cuestiones tales como gravámenes por concepto de registros de salubridad, de patentes y marcas, etc. (31).

c) Se concede tanta importancia a las restricciones cuantitativas - a las importaciones y exportaciones como formas de entorpecimiento del comercio internacional, que no podrán ser impuestas sin previo aviso y sin el consentimiento de la contraparte (32), y en caso de desacuerdo podrán incluso dar ocasión para la denuncia del Tratado (33).

d) La aplicación de la Cláusula de la Nación más Favorecida fue extendida precautoriamente a los casos de control de los pagos inter-

---

(30) Artículo I.  
(31) Artículo II.  
(32) Artículo III.  
(33) Artículo X.

11.

nacionales (34), lo mismo que a los casos en que el comercio internacional sea realizado por agencias gubernamentales o privilegiadas (35).

e) La intervención de un Comité Intergubernamental de expertos técnicos en caso de desacuerdo sobre la aplicación de Leyes o Reglamentos Sanitarios (36), reviste un especial interés para México, ya que la manipulación de este tipo de disposiciones legales ha sido tradicionalmente una de las estratagemas más socorridas por las autoridades norteamericanas para imponer, en forma más o menos velada, restricciones a la importación de productos agropecuarios, que representan un renglón tan importante de nuestras exportaciones a ese país.

f) Por el contrario, la estipulación sobre la libertad de tránsito de mercancías (37) beneficia en mayor grado a Estados Unidos que a México, ya que nuestro país es paso obligado para el importante tráfico comercial terrestre entre Estados Unidos y Centroamérica, mientras que Estados Unidos juega un papel de poca relevancia como punto intermedio de tránsito para el reducido comercio entre México y Canadá.

g) Las disposiciones del artículo XI, que permiten la modificación o el retiro de las concesiones otorgadas a los artículos incluidos

---

(34) Artículo IV.

(35) Artículo V.

(36) Fracc. 5 del Artículo VI.

(37) Artículo XIII.

en el Tratado en caso de que dichos productos se estén importando - en cantidades tan grandes o en condiciones tales que amenacen o causen serios perjuicios a los productores nacionales de mercancías -- iguales o similares, revisten un particular interés para México, ya que entre nosotros es típico el caso de industrias incipientes o en desarrollo que pueden ser lesionadas por la inmoderada importación de productos competitivos.

h) Las 13 fracciones arancelarias que integran la Lista No. 3, constituyen una especie de "Cláusula de Escape" a favor de Estados Unidos, ya que este país se reserva el derecho (38) de retirar o modificar las concesiones ahí consignadas una vez terminada la Segunda Guerra Mundial.

i) El arancel mexicano\* consta en total de unas 6,000 fracciones, de las cuales 203 son afectadas por el Tratado con Estados Unidos (76 sufren reducción arancelaria y el resto quedan consolidadas).

j) De las 1,815 fracciones que integran el arancel norteamericano, 103 son afectadas por el Tratado con México (57 sufren reducción -- arancelaria y las demás quedan consolidadas).

k) Considerando los productos sometidos a reducción arancelaria en virtud del Tratado, quizá la ventaja más importante obtenida por México a este respecto sea la concesión otorgada por Estados Unidos - al petróleo mexicano, que queda liberado de cualquier restricción -

(38) Fracc. 2 del Artículo VIII.

\* En 1942.

cuantitativa y es gravado con la cuota más baja.

### 3.3 POSTURA DE LOS COMERCIANTES DE MEXICO FRENTE AL TRATADO

La actitud de los comerciantes de México ante el Tratado fue altamente positiva y entusiasta, según se desprende de las opiniones vertidas por la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio -- (CONCANACO), lo cual no debe de extrañarnos, pues los comerciantes que no tienen que enfrentarse al mismo tipo de problemas que los industriales, tradicionalmente han hecho gala de una mentalidad antiproteccionista. Son muchos los puntos positivos que la CONCANACO encuentra en el Tratado:

a) El Tratado no pone en peligro la estabilidad de la balanza de pagos de México ni el equilibrio de su moneda, pues las importaciones procedentes de Estados Unidos a las que se otorgan concesiones se refieren primordialmente a bienes de producción que habrán de contribuir a la expansión de nuestra producción y de nuestras exportaciones. Además, las concesiones norteamericanas de la Lista 3, ponen a nuestra disposición, al menos mientras dure la guerra, un importante mercado con el que antes no contábamos y cuyo aprovechamiento depende de la energía y del espíritu de iniciativa de nuestros empresarios, quienes tienen además la ventaja de que por virtud de la guerra, la competencia ha desaparecido prácticamente en este campo (39).

---

(39) Cfr. CONCANACO: Tratado de Comercio México-Estados Unidos; México, (1943).

b) Las limitadas modificaciones arancelarias y las numerosas "válvulas de seguridad" que contiene el Tratado, permitirán a nuestro gobierno enfrentarse a los violentos desequilibrios en las importaciones y las exportaciones que seguramente se producirán cuando termine la guerra, y readaptarse a los difíciles problemas de la postguerra y a las condiciones de la paz (40).

c) La gran flexibilidad del Tratado también permitirá a nuestro gobierno enfrentarse a las diversas crisis que eventualmente se puedan presentar, ya que sus estipulaciones hacen posible la adopción de medidas de urgencia orientadas a implementar nuevas políticas salariales, controlar la compra de monedas extranjeras y la fuga de divisas, evitar el perjuicio a la industria nacional causado por importaciones excesivas o inapropiadas, etc.(41).

d) Las reducciones arancelarias concedidas por México, no representan una merma de consideración para los ingresos del fisco. En efecto, dichas reducciones arancelarias significarían únicamente una -- disminución de aproximadamente 4 millones de pesos anuales, frente a un presupuesto federal de ingresos que en 1943 rebasó los 700 millones de pesos (42).

La siguiente cita textual nos permite conocer la evaluación general que del Tratado hace la CONCANACO:

Las reducciones de derechos concedidas por México, se refieren generalmente a maquinaria para la pro-

(40) Cfr. Ibid.

(41) Cfr. Ibid.

(42) Cfr. Ibid.

ducción, materias primas, etc., y por consiguiente, en lugar de representar un sacrificio para los productores nacionales, los favorece al reducir sus costos. En el caso de algunos productos alimenticios, las reducciones afectan a productos similares fabricados en el país, pero en corta escala y con la compensación de que se reduce el precio de ciertos víveres beneficiando así a los consumidores. No parece que las concesiones otorgadas puedan significar la desaparición de una sola industria nacional, y más bien en algunos casos harán que se perfeccione la industria para reducir costos.

Las concesiones obtenidas por México, sin ser tampoco gravosas para los Estados Unidos, ofrecen a los productores mexicanos de diversos ramos una oportunidad apreciable para incrementar sus exportaciones a aquel mercado. Las concesiones de la Lista número III, especialmente, brindan a numerosas industrias mexicanas la oportunidad de sustituir a fuertes competidores extranjeros que han sido eliminados por la guerra... Si se toman en cuenta los legítimos y fuertes intereses económicos que la delegación norteamericana tenía que defender, los resultados obtenidos no pueden menos de hacer honor a la inteligencia y patriotismo de la delegación mexicana, así como ponen de manifiesto la buena voluntad y la comprensión de los funcionarios norteamericanos.

El Tratado responde realmente a la definición que dio Lew B. Clark de la política de los convenios comerciales recíprocos: facilitar el comercio internacional y dar oportunidades iguales a todos. Así es en teoría. Confiamos en que la práctica por ambas partes no desmentirá tan equitativos y benéficos propósitos (43).

#### 3.4 POSTURA DE LOS INDUSTRIALES DE MEXICO FRENTE AL TRATADO

Muy distinta es la opinión de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA) sobre el Tratado. Por razones que se exponen más adelante, este organismo empresarial esperó cinco años pa

---

(43) Ibid.

ra externar sus críticas, pero cuando lo hizo fue suficientemente claro y contundente. A principios de 1947 se hablaba ya de la posibilidad de modificar el Tratado, y fue entonces cuando la CANACINTRA hizo públicos sus puntos de vista negativos, entre los que son dignos de mención los siguientes:

a) México y Estados Unidos no son naciones complementarias desde el punto de vista geológico, pues su subsuelo ofrece básicamente los mismos minerales y más o menos con la misma abundancia. El Tratado, por lo tanto, no puede propiciar un intercambio benéfico en este renglón, y su resultado tenía que ser inevitablemente el sacrificio de uno de los contratantes en provecho del otro. Así, por ejemplo, México se ha visto obligado a ofrecer su plata a un precio inferior al del mercado norteamericano y se ha visto despojado de importantes reservas de productos no renovables. (44).

b) El intercambio de productos agrícolas no resulta provechoso para México por lo que a su producción de su zona norte se refiere, ya que ésta es fundamentalmente igual a la del sur de Estados Unidos. Tampoco resulta provechoso para nuestros productos tropicales (plátano, café, cacao, vainilla, etc.), debido a la enorme influencia económica de Estados Unidos en Puerto Rico, Hawai y las Filipinas. Ni siquiera nuestro henequén tiene buenas perspectivas, porque las importaciones norteamericanas de este producto dependen principalmente de productores como Cuba, otros países del Caribe, las Filipi

---

(44) Cfr. CANACINTRA: Declaración acerca del Tratado Comercial entre México y Estados Unidos; México, (17 de febrero de 1947).



nas y varios países africanos. Nuestras exportaciones de tomate, ce bolla y cítricos seguirán enfrentándose a un grave problema: las -- trabas sanitarias que las autoridades norteamericanas inventan para bloquear las importaciones cuando sus cosechas de estos productos -- se prometen buenas (45).

c) Nuestras exportaciones de ganado se enfrentan a los mismos impe- dimentos sanitarios que nuestros productos agrícolas, y sólo en ma- teria de productos pesqueros parecen buenas las perspectivas, ya -- que nuestros litorales tienen aguas más cálidas y están menos explo- tados (46).

d) Nuestras exportaciones de productos minerales manufacturados son difíciles, debido a nuestro insuficiente desarrollo industrial (47).

e) Nuestros intercambios comerciales en general con Estados Unidos están sujetos al desequilibrio que se deriva de los bajos precios -- de nuestras exportaciones de materias primas y los altos precios de nuestras importaciones de artículos industrializados. Esta injusta situación, típica de las relaciones comerciales entre países separa dos por una abismal diferencia de desarrollo económico, sólo podría evitarse mediante compensaciones proporcionales a esa diferencia, -- las cuales, sin embargo, no están previstas en el Tratado (48).

---

(45) Cfr. Ibid.  
(46) Cfr. Ibid.  
(47) Cfr. Ibid.  
(48) Cfr. Ibid.

f) En la lista de las concesiones arancelarias que México hace a -- Estados Unidos, están incluidos todos los artículos que la indus-- tria mexicana ya produce, con reducciones arancelarias de tal monto y en condiciones tales que acarrearán graves perjuicios a nuestra - economía. Cuando las condiciones excepcionales de la postguerra de saparezcan y la industria norteamericana recupere su ritmo normal, nuestra industria será virtualmente aplastada. Así, por ejemplo, -- los muebles y los artículos metálicos quedaron mal protegidos, mien-- tras que las láminas de acero ni siquiera fueron incluidas en el -- Tratado, lo cual parece obedecer a la intención de aniquilar a la - industria mexicana de transformación del hierro y luego dejar sin - mercado a la industria siderúrgica; y lo mismo puede decirse de los textiles, la artisela, el calzado, las conservas, los muebles de ma-- dera, etc. (49).

g) Otro factor de desequilibrio es el hecho de que México aplica -- los anticuados impuestos específicos, mientras que Estados Unidos - hace uso de los eficientes impuestos ad valorem (50).

h) Del análisis de las concesiones arancelarias hechas por Estados Unidos a nuestro país, se deduce que los norteamericanos tuvieron - el propósito básico de fomentar nuestras exportaciones de materias primas y frenar nuestro verdadero crecimiento industrial, ya que -- los artículos manufacturados a los que más favorecieron fueron los producidos por la típica pero económicamente irrelevante industria

---

(49) Cfr. Ibid.

(50) Cfr. Ibid.

casera mexicana (51).

Igual que hicimos con las opiniones de la CONCANACO, sinteticemos en algunas citas textuales la evaluación general que del Tratado hace la CANACINTRA:

Al Tratado no puede darse mayor significación que la de demostrar, por parte de México, la buena voluntad y la colaboración efectiva con que estaba ayudando a los Estados Unidos y a los hombres de su Gobierno en la situación internacional del momento.

... Durante las condiciones de peligrosidad y de guerra, los industriales mexicanos no quisimos hacer ningún comentario al Tratado: lo veíamos como una excesiva muestra de la cordialidad mexicana en los momentos de peligro internacional para los Estados Unidos y pospusimos toda crítica en espera de que en la hora del triunfo tendríamos más derechos para ser atendidos en una revisión de cláusulas tan onerosas.

Era inútil pensar que durante la guerra pudiéramos obtener más, pero es justo pensar que después de la victoria las condiciones del Tratado deben ser totalmente modificadas.

Si hemos pedido algunas veces la derogación del Tratado, es porque por más esfuerzos que hemos hecho no podemos concebir cuál es la ventaja para ninguno de los dos países. Y deseamos que alguien nos demuestre lo contrario.

Si como hemos demostrado arriba, el Tratado tiende a mantener a México en su estado de nación económicamente débil, con un nivel de vida para sus pobladores como el que es bien conocido aún en los mismos Estados Unidos y es evidente que estas son las últimas resultantes del Tratado, entonces este Tratado es perjudicial para el pueblo y para el gobierno de los Estados Unidos y sólo beneficia a los detentadores del actual comercio internacional entre las dos naciones, pero el interés de ellos, nunca debe anteponerse al interés de elevar el ni-

---

(51) Cfr. *Ibid.*

vel de vida del pueblo de México, porque en esta -- elevación no es sólo México el que justamente recibe beneficio, sino son también los Estados Unidos, ya que nuestro progreso significaría un aumento de nuevos cauces en el comercio internacional y una mayor compra de bienes útiles y constructivos desde México a la industria americana.

Claro está que nosotros defendemos primeramente el punto de vista de México, pero el punto de vista de México es concordante con el interés real del pueblo y del gobierno americano.

... Los Estados Unidos al tratar con México deberán colocarse en una posición de pueblo avanzado para ayudar al desarrollo de México, pues en gran parte la diferencia del estado económico de sus pueblos proviene de beneficios anteriores obtenidos por los Estados Unidos en su comercio con México, a base de la acción de los trusts que perseguidos en el interior por las leyes americanas, operan libremente fuera de las fronteras de los Estados Unidos y lo hacen siempre en detrimento de los pueblos atrasados.

Es decir, nosotros queremos que las relaciones de México y los Estados Unidos sean las relaciones que corresponden al estado económico de los dos pueblos y las únicas que significan la posibilidad de sostener una política de buen vecino, y el cumplimiento de la principal promesa con la que todos los pueblos entraron a la alianza con los Estados Unidos en la última guerra, promesa que consistió en que la organización mundial trabajaría después de la guerra principalmente para aumentar el nivel de vida de todas las poblaciones del mundo y especialmente de las atrasadas.

Confiamos en que el Gobierno de México, hará todos los esfuerzos posibles por salvarnos del funesto resultado de un Tratado de Comercio tan inconsulto -- que por fortuna contiene, con el consentimiento de los Estados Unidos, las normas para su modificación o denuncia (52).

Posteriormente, en abril de 1948, cuando las comisiones de México y de Estados Unidos iniciaban la revisión del Tratado, la CONCANACO -

---

(52) Ibid.

modificó relativamente su optimista visión del mismo, para adoptar -- una postura moderadamente proteccionista en cuyo fondo latían aún -- los postulados del libre cambio, pues opinaba que las medidas de protección de la industria nacional debían tener las siguientes características:

- Ser de aplicación general, sin que constituyan ja más privilegios exclusivos ni protejan monopolios.
- No deben estorbar la evolución y el progreso de la industria.
- No deben condenar a los consumidores al uso forzo so de productos malos y a precios excesivamente -- altos.
- Que no impidan totalmente la importación de pro-- ductos extranjeros.
- Que no releven a los productores nacionales de la obligación que tienen de igualar sus productos con los extranjeros en cuanto a cantidad, calidad y -- precios (53).

La CANACINTRA, por su parte, recordando los argumentos esgrimidos un año antes en contra del Tratado, reiteró su abierta oposición al mis-- mo y propuso una vez más que fuera denunciado o modificado en forma substancial, de tal manera que de su revisión surgiera un Tratado -- prácticamente nuevo que pusiera en movimiento una política razonable-- mente proteccionista:

Si hemos defendido y defendemos la doctrina protec-- cionista es porque creemos que solamente practicán-- dola de buena fe y con cordura, se puede desarro-- llar el programa que llevó al poder al Sr. Presi-- dente de la República y que ha sido y es apoyado -- por todo el país, y porque creemos que la indus-- trialización de México es solución única para trans-- formarnos en una nación próspera y adelantada.

---

(53) Revista Tiempo, (23 de abril de 1948), p. 34.

...En primer lugar, debemos declarar que la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, ha opinado siempre que el Tratado Comercial de 23 de diciembre de 1942, es perfectamente nocivo para México, y debe ser denunciado.

... Consideramos, desde entonces, que la denuncia se debía hacer porque el Tratado era lesivo para México, ya que rebajaba y congelaba la protección a productos manufacturados en México, que constituyen un importantísimo volumen de la producción nacional y, en cambio, México no obtenía en reciprocidad ventaja alguna apreciable. Hacíamos notar que las rebajas o congelaciones acordadas en el Tratado, a las tarifas americanas, se concedían parcialmente por el término de la guerra y en su gran mayoría sobre productos agrícolas, pecuarios y minerales indispensables para los EUA, durante la guerra y con mercado limitado en la paz, estando muchos de esos artículos en manos del capital norteamericano en México.

Consideramos también que eran inaceptables las excepciones contenidas en el Tratado para la Cláusula de Nación Más Favorecida y que, en general, el Tratado establecía ventajas definitivas para los productores americanos y procedimientos peligrosos para México - en las Cláusulas de Espase.

... Así, pues, nuestra actitud continua ha sido la - de pedir la derogación del Tratado o su modificación total, y hemos señalado específicamente cuando menos 135 fracciones de la tarifa que deben ser excluidas del Tratado, en la lista I, por estar directamente perjudicadas industrias asociadas a nuestra cámara. Esta lista se hizo pública en el folleto repartido - en febrero de 1947, a que antes se hizo mención, y - sólo comprende artículos producidos por las industrias asociadas en nuestra cámara, por lo cual dicha lista no es limitativa, sino sólo enunciativa bajo - este aspecto (54).

Si el Tratado ha de ser denunciado o modificado -continúa la CANACINTRA-, México debe tomar las providencias necesarias para que la tarifa norteamericana sufra en sus fracciones proteccionistas, las reducciones necesarias para el fomento de la exportación hacia Estados --

(54) CANACINTRA: El Tratado de Comercio con los Estados Unidos y la Industria Mexicana, declaración publicada en la Revista Tiempo, México, (23 de abril de 1948), pp. 31-32.

Unidos de productos mexicanos tales como el azúcar (cuya producción en estados como Sinaloa y Sonora podría desarrollarse si se nos permitiera el acceso a los mercados de la costa occidental de Estados Unidos), los dulces, el chicle manufacturado, los vegetales producidos en nuestra zona norte que son complementarios del consumo norteamericano, las manufacturas industriales que utilizan materias primas mexicanas, y los productos de nuestra industria manual doméstica, tales como deshilados, telas bordadas, cuero repujado, artículos metálicos trabajados a mano, plata labrada, artículos de tocador, bolsas de mano para señoras, zapatos y sombreros típicos, conservas de guisos nacionales (que tienen gran demanda entre los México-americanos), lacas, telas de lana, sarapes, muebles incrustados, etc. (55).

También se debería suprimir de la lista I toda una serie de artículos (publicada por la CANACINTRA el 21 de febrero de 1947) cuya importación a México con reducción o congelación arancelaria resulta perjudicial para nuestra economía (56). Igualmente, debería operarse una radical transformación en el sistema arancelario de México:

...La negociación de un Tratado Comercial, necesitaría previamente que las tarifas aduanales mexicanas, se transformaran en tarifas de tipo moderno, como las que tienen todos los países industrializados, y dejaran de ser las tarifas de un pueblo colonial.

La clasificación arancelaria mexicana es una clasificación para hombres perezosos, incompleta, de técnica anticuada y, sin embargo, fácil para la industria del contrabando, que es la única que se ha favorecido y protegido con esas tarifas.

(55) Cfr. Ibid., pp. 32-33.

(56) Cfr. Ibid., p. 33.

Los renglones de la tarifa que abarcan miles de artículos en una sola fracción, la deficiente clasificación y lo fácil que es atacar la economía mexicana a través de congelaciones o reducciones en un arancel tan precario, exigen que, como primera medida, nuestro arancel se ponga a la altura técnica del arancel de los EUA (57).

En resumen, la CANACINTRA llega a las siguientes conclusiones:

- La Cámara Nacional de la Industria de Transformación considera que el Tratado Comercial entre México y EUA, de diciembre de 1942, es nefasto para la economía mexicana y debe ser denunciado.
- En el caso de que no se opte por la denuncia, el Tratado debe modificarse substancialmente y debe suprimirse, cuando menos, las fracciones señaladas en nuestro estudio de febrero de 1947.
- Para el mismo supuesto del punto anterior, el gobierno de México no debe admitir una sola fracción más en la llamada lista No. 1 del Tratado.
- Para el mismo supuesto de los 2 puntos anteriores, el gobierno de México debe llevar a la discusión del Tratado el estudio del suficiente número de fracciones de la tarifa norteamericana que deben ser rebajadas para fomentar la exportación de manufacturas mexicanas que han quedado enuenciadas en el cuerpo de este escrito.
- Si así se hiciere, nuestro sistema monetario podrá ser equilibrado, sin necesidad de restricciones, dentro de un comercio sano, que surgirá únicamente cuando en México pueda haber producción industrial y agrícola, porque reciba la protección que todos los gobiernos del mundo conceden a estas actividades, no por el interés privado de industriales o agricultores, sino por el supremo interés de mantener ocupada económicamente a la población de México y con la posibilidad de vivir dentro de la civilización (58).

(57) Ibid., p. 33.

(58) Ibid., p. 33.



### 3.5 RESUMEN

El más recalcitrante de los proteccionismos de que se tenga historia: el norteamericano, fue relativamente atenuado a partir de 1933, con la negociación de Tratados Comerciales Bilaterales, con la finalidad de lograr la reducción de las barreras aduanales que impedían el acceso libre de los productos norteamericanos a los mercados mundiales, y la adquisición de materias primas. A lo largo de estas negociaciones ese país, logró diseñar y perfeccionar cláusulas que obligaban a sus contrapartes a reconocer y a garantizar sus intereses en lo económico y en lo político, lo que constituye el antecedente en cuanto a redacción, estilo y contenido del texto fundamental del GATT.

Cordell Hull, tenía como lema y filosofía que "solo quien vende puede comprar" y así frente a la creciente capacidad de producción de su país, a la urgencia de materias primas, y la estrechez del mercado norteamericano, llegó a la conclusión de la necesidad de celebrar Tratados Comerciales para colocar sus excedentes. Pudo persuadir de esto al Presidente Roosevelt, quien promulgó en 1934, la "Ley de - - Acuerdos Comerciales". Con la cláusula de la Nación Más Favorecida, y de 3 años de vigencia para cada Tratado, se estableció como una imperiosa necesidad el rebajar los aranceles en un 50 por ciento; de esta forma se celebraron 25 Tratados, 9 con países europeos y 16 de América, (la mayoría de esos países fueron miembros fundadores del - GATT), con la experiencia adquirida en esos 25 Tratados Comerciales, EUA celebró uno con México en 1942, cuyo contenido correspondía a la más pura filosofía del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y - Comercio.

El Tratado Comercial que celebró México con EUA, bajo condiciones en las que la cláusula de la "Nación Más Favorecida", sirvió de base a la filosofía del GATT por un lado, y las Cláusulas de Escape que permitían dejar de cumplir las obligaciones comerciales cuando "circunstancias especiales" así lo determinaran. (Lista III).

Este Tratado por ser nocivo para los intereses de México, fue denunciado cuando la nascente industria nacional se encontraba ya en ruinas y a punto de desaparecer por "ineficiente".

En Washington, D. C., en diciembre de 1942, con la firma del Embajador Francisco Castillo Nájera, se formalizó el "Tratado de Comercio Mexicano-Norteamericano"; el Secretario de Estado, Cordell Hull, fue quien instrumentó esa política como nuestra contraparte, los Senadores mexicanos aprobaron con un parco Decreto el Tratado.

Promulgado el 29 de diciembre de ese año, el Tratado era el resultado de las necesidades impuestas por la expropiación petrolera y la natural pérdida de los mercados extranjeros para nuestro petróleo y otros productos. Las exportaciones de petróleo mexicano en 1939, comparadas con 1937, sufrieron un desplome de casi el 50 por ciento, de las cuales su gran mayoría fue a dar a los países del Eje, a base de trueque, hecho éste, que asustó a los políticos del vecino país, por la efervecente situación mundial; desde luego México siguió "colocando" parte de su producción en EUA, la que era gravada con impuestos superiores al 100 por ciento, en relación con el precedente de otros países.

En el Tratado se establecían las cláusulas de NMF, trato nacional a los productos extranjeros, libertad de circulación de mercancías de exportación por ambos territorios, (servidumbre de paso) cláusulas de excepción, se hablaba de las compras del sector público, y remataba con 3 listas de las cuales en la primera: se señalaba qué productos podrían los EUA enviar a México en forma favorable: whisky, películas cinematográficas, maquinaria, motores, automóviles, omnibus, tractores, etc.; en la segunda lista: México podía "conquistar los mercados norteamericanos" con artículos de barro, minerales de toda clase sin procesar, burros vivos, frutas, frijol, sombreros y desde luego, petróleo, pero crudo; etc.

4

S U M A R I O

4. LA CARTA DE LA HABANA

	Página
4.1 Antecedentes . . . . .	144
4.2 Principios . . . . .	149
4.3 Contenido . . . . .	150
4.4 Posición de los EUA . . . . .	156
4.5 Posición de México . . . . .	160
4.6 Relación entre La Carta de La Habana y el Acuer- do General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio	189
4.7 Resumen . . . . .	193
4.7.1 Principios . . . . .	195
4.7.2 Contenido . . . . .	196
4.7.3 Posición de EUA . . . . .	199
4.7.4 Posición de México . . . . .	200

LA CARTA DE LA HABANA4.1 Antecedentes

Inglaterra pretendió durante el Siglo XIX consolidar y conservar su supremacía económica-comercial por medio de la aplicación de los -- principios del librecambio en el comercio internacional (1). En -- 1927 y bajo sus auspicios se celebró la Conferencia Económica Mundial con estos objetivos.

Por su parte, Estados Unidos (2), había logrado a principios del Siglo XX un muy alto desarrollo industrial, habiéndose apoyado para -- esto, desde su independencia en una sólida política proteccionista, en virtud de lo cual se opuso insistentemente a los objetivos de la política librecambista postulada por Inglaterra; para que se com- -- prendiera mejor su posición introdujo la Tarifa Hawley-Smoot en -- 1930 (3), para acabar con el intento inglés de 1927, y aumentó radicalmente sus aranceles, con lo que también descartaba abiertamente la recomendación de la Sociedad de las Naciones de 1929, en el sentido de promover una tregua general aduanera.

(1) Cfr: Capítulo I. Supra p. 1 y sig.

(2) John W. Evans.- The Kennedy Round in American Trade Policy. The Twilight of the GATT? Harvard University Press (1971). p. 5 y sig.

(3) Ibid., p. 13.

2.

A partir de la expedición de la Ley de la Recuperación Nacional y del ingreso de Cordell Hull al Departamento de Estado, así como de la adopción de una política económica más ambiciosa a manera de respuesta a la crisis de 1929, es cuando surgen nuevamente los primeros esbozos del librecambismo, pero ahora en la voz de los propios Estados Unidos (4).

Según la investigación de Reyes Heróles ... "los intentos propiamente internacionales de implantar el librecambismo por iniciativa de los Estados Unidos parten del documento preparado por una serie de técnicos norteamericanos e ingleses, para ser discutida en la Conferencia de Bergen, el 27 de agosto de 1939... se había preparado un estudio para demostrar que el librecambio internacional era el único principio económico que podía asegurar la paz mundial. Solo el librecambismo podía sustentar una política de paz y armonía (5).

Algunas de las etapas consecuentes a este primer intento de formulación, y aceptación de esta política librecambista, y en donde sobresale la Carta de La Habana que fueron las siguientes:

En mayo de 1944, se verificó en Nueva York, una Conferencia de Comisiones de Fomento Interamericano, y en el acta final de dicha reunión se incluyó el punto XXXVI, que recomendaba que el comercio --

---

(4) Ibid., pp. 1-3

(5) Jesús Reyes Heróles: La Carta de la Habana. - Colección de Temas Económicos y Políticos Contemporáneos de México. EDIAPSA. México, (1948), p. 44. Sobre el trabajo de los técnicos, Jesús Reyes Heróles cita a J. B. Condliffe. La reconstrucción del Comercio Mundial. Examen de las Relaciones Económicas Internacionales. Editorial Sudamericana. Buenos Aires, (1942).

mundial se orientara sobre bases librecambistas, y se convenía en que para hacer posible que funcionara este principio era indispensable que desde luego se iniciara una reducción general de aranceles. Sin embargo, el primer intento de envergadura internacional por parte de los Estados Unidos para elevar el librecambismo a norma de comercio internacional se llevó a cabo durante la Conferencia de las Naciones de América celebrada en la ciudad de México en el mes de marzo de 1945. En esta reunión, los Estados Unidos presentaron un proyecto reunificado a lograr la declaración formal de que los países de América aceptaban el librecambio como principio rector de la política comercial del hemisferio. Este propósito norteamericano fue invalidado por la oposición de algunos países latinoamericanos, que lucharon contra la adopción del librecambismo por considerar que ella estorbaría al aceleramiento de sus procesos de desarrollo económico.

Asimismo, Reyes Heróles señala también, que:

posteriormente surgen de los EUA, los elementos -- que servirían para La Carta de Comercio y Empleo de La Habana, para cuyo efecto en noviembre de 1945 el propio Departamento de Estado de ese país, publicó un documento titulado "Proposiciones Para -- Una Expansión Del Comercio Mundial y La Ocupación"; en el que se señala que después de una guerra solo el poder humano puede llegar a transformar instituciones y prácticas seculares por lo que es "posible reestructurar el sistema comercial mundial, dándole de nuevas bases y orientándolo por nuevos causes". Esta publicación (No. 2, 411) a la que vemos haciendo referencia, fue hecha por un Grupo de Técnicos Norteamericanos, bajo la dirección de William L. Clayton.

En este documento se contienen una serie de propuestas dirigidas a ampliar el comercio mundial a grados máximos y a fomentar la ocupación como objetivo expreso. Como medio para el logro de tal objetivo se estatúa la vuelta al librecambismo. En efecto, en este memorial se indica que el comercio internacional se mantiene reducido por las cuatro siguientes causas:

- a) Restricciones al comercio impuestas por los gobiernos.
- b) Restricciones impuestas por combinaciones privadas y carteles.
- c) Temores por desarreglos en los mercados por lo que respecta a ciertas mercancías primarias.
- d) Irregularidades y el temor de irregularidades en la producción y ocupación ( 6 ).



En el estudio preparado por los representantes de EUA se establecía la necesidad del establecimiento de una Organización Internacional del Comercio, con la finalidad de aplicar las normas establecidas en La Carta, pero carecía de una visión imparcial del problema mundial.

El memorial en cuestión parece haber sido hecho - - atendiendo exclusivamente los intereses de los Estados Unidos, y su carácter esquemático permite percibirse de ello con cierta facilidad. Su pretensión - de conseguir una división internacional del trabajo a través de un comercio internacional enteramente libre y de crear que con ello se aseguran niveles máximos de empleo no nos convence, pero no puede negarse que en el documento norteamericano tal pretensión y propósito se hallan expresos. Igualmente, - las interpretaciones poco rigurosas del librecambio contenidas en algunas materias para salvaguardar específicos intereses norteamericanos son claramente perceptibles.

Para discutir estas proposiciones se reunió en octubre de 1946, en Londres, una Comisión Preparatoria de la Conferencia de Comercio y Empleo de las Naciones Unidas. Los trabajos de esa comisión dieron origen a lo que se ha llamado el Proyecto de Londres. En este documento, aun cuando se contienen esencialmente los principios librecambistas, algunos de - ellos son amortiguados introduciéndose normas que dan cierta elasticidad para el uso de protecciones. Esto es, la Comisión Preparatoria de Londres tomó, algo por lo menos, en consideración las condiciones de los países económicamente atrasados y la necesidad que éstos experimentan de recurrir a ciertas medidas no ortodoxamente librecambistas para acelerar su proceso de desarrollo (7).

En este "Proyecto de Londres" y principalmente en sus dos primeros capítulos se dió atención fundamental a la situación de los países menos desarrollados; básicamente en esta primera parte se trata generosamente de la "Realización y mantenimiento de un nivel elevado y progresivo de la demanda efectiva, del empleo y la actividad económica".

---

(7) Ibid., pp. 47-48.

En el segundo capítulo se conceden algunas concepciones para el desarrollo industrial de los países en vías de desarrollo al ocuparse del "Desenvolvimiento Industrial".

Posteriormente -del 20 de enero al 25 de febrero - de 1947- se reunió la Comisión Preparatoria en Lake Success, New York, y de ahí otro documento -- que es conocido con el nombre de Proyecto de Nueva York. Las medidas favorables a los puntos de vista de los países económicamente atrasados, existentes en el Proyecto de Londres, no aparecen ya consignados en el Proyecto de Nueva York, y éste, por el contrario, prevee nuevas medidas tendientes a asegurar la implantación del librecambismo internacional en detrimento incluso de la promoción industrial de los países incipientemente desarrollados.

Del mes de marzo a agosto de 1947, se celebró en la Ciudad de Ginebra, la Segunda Sesión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, con el objeto de discutir el proyecto, fruto de la sesión de Lake Success ( 8 ).

En base al Reporte de agosto de 1947, formulado en la Segunda Sesión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Empleo, se dió cita a los representantes de 58 países para discutir y analizar en la Ciudad de La Habana, el Proyecto de Carta Internacional de Comercio y Empleo, desde el 21 de noviembre de 1947; 1500 participantes, en 800 reuniones y 3000 horas de trabajo, discutieron las propuestas de enmiendas. Fue hasta el 23 de marzo de 1948, cuando los representantes de 53 países -incluyendo México- firmaron el acta final que contenía la redacción definitiva de la Carta ( 9 ).

---

( 8 ) Ibid., pp. 48-49.

( 9 ) Ibid.

#### 4.2 Principios

El Capítulo I de La Carta de La Habana, denominada de los "Propósitos y Objetivos", establece que:

Las partes de esta Carta... se comprometen... a alcanzar los siguientes objetivos:

1. Asegurar un volumen considerable y cada vez mayor de ingreso real y demanda efectiva, aumentar la producción, el consumo y el intercambio de bienes y contribuir así al equilibrio y a la expansión de la economía mundial.
2. Fomentar y ayudar el desarrollo industrial y el económico en general, especialmente en aquellos países cuyo desarrollo industrial está aún en comienzos, y estimular la corriente internacional de capitales destinados a inversiones productivas.
3. Ampliar para todos los países, en condiciones de igualdad, el acceso a los mercados, a los productos y a los medios de producción necesarios para su prosperidad y desarrollo económicos.
4. Promover, sobre una base de reciprocidad y de ventajas mutuas, la reducción de los aranceles aduaneros y demás barreras comerciales, así como la eliminación del tratamiento discriminatorio en el comercio internacional.
5. Facilitar, mediante el estímulo de la comprensión mutua, de las consultas y de la cooperación, la solución de los problemas relativos al comercio internacional en lo concerniente al empleo, al desarrollo económico, a la política comercial, a las prácticas comerciales y a la política en materia de productos básicos, y Establecer la Organización Internacional del Comercio, por medio de la cual cooperarán como Miembros de ella, para lograr el propósito y los objetivos enunciados en el presente artículo (10).

---

(10) Cfr: Texto completo de La Carta de La Habana, en el Anexo "A" de este estudio.

#### 4.3 CONTENIDO

La "Carta de la Habana Para Una Organización Internacional de Comercio" tiene 106 Artículos, divididos en nuevos Capítulos y 16 Anexos.

El Capítulo I, se refiere básicamente a los propósitos y objetivos, y se señala el compromiso de las Partes, de cooperar entre sí y con las Naciones Unidas para lo relativo al comercio y empleo:

También, el de estimular la corriente internacional de capitales para inversiones productivas, así como ampliar "el acceso a los mercados, a los productos y a los medios de producción necesarios para su prosperidad " (11).

El Capítulo II, se ocupa de la importancia del Empleo y de la Actividad Económica; se señala lo relativo a ajustes en la balanza de pagos y la forma de intercambio de información y consultas (12).

En el Capítulo III, sobre Desarrollo Económico y Reconstrucción, señala lo relativo a cooperación y "Medios" para promover el desarrollo económico y la reconstrucción; inversiones y ayudas para ese mismo fin (13).

---

(11) Cfr: Anexo "A", Artículo I.

(12) Cfr: Artículo 2-7.

(13) Cfr: Artículo 8-15.

Sin duda alguna los Capítulos IV, referente a Política Comercial y - el V, relativo a Prácticas Comerciales Restrictivas, son las partes - fundamentales de La Carta, en virtud de contener las disposiciones - más importantes para la regulación del comercio con la finalidad de poder eliminar los obstáculos al mismo.

El Capítulo IV, como señalamos anteriormente, es el referente a Polí- tica Comercial y se ocupa de los siguientes aspectos (14):

Sección "A" Aranceles Aduaneros, Preferencias, Tribuciones y Re-- glamentación Interiores: En el Artículo 16 se dan las bases para el tratamiento general de la Nación Más Favorecida. Lo más sorprendente es, que ya en el Artículo 17 incisos 3,4, y en el Artículo 23, inciso a, d, e, f, g, h, relativos a la reducción de aranceles, eliminación de preferencias y excepciones ya se intenta legitimar el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, así como el vincular un documento con otro. De conformidad con el Artículo 18 de este instrumento, los paí- ses limitarían su política tributaria a lo establecido en la Carta. El Artículo 20 prohíbe la eliminación general de restricciones cuan- titativas a la importación y señala que "ningún miembro impondrá ni mantendrá prohibiciones o restricciones sobre... la exportación o la venta para la exportación de un producto destinado a otro país miem- bro, que se hagan efectivos mediante cuotas, licencias... de exporta- ción y otras medidas..." (15).

---

(14) Cfr: Artículos 16-45.

(15) Cfr: Artículo 20.

Sección "B" Restricciones cuantitativas y materias de cambio conexas; trata de la eliminación general de restricciones cuantitativas; de las restricciones para proteger la balanza de pagos; de las relaciones de los Miembros con el Fondo Monetario Internacional, y de los arreglos en materia de cambios (16).

Sección "C" Subsidios en General (17).

Sección "D" Comercio Estatal y Cuestiones Conexas; tratamiento no discriminatorio; organismos de compra-venta; expansión del comercio y liquidación de existencias acumuladas para fines no comerciales (18).

Sección "E" Disposiciones Generales en Materia de Comercio; Libertad de Tránsito; Derechos "antidumping" y Derechos Compensatorios; aforo aduanero; formalidades relacionadas con la importación y la exportación; marcas de origen; publicación y aplicación de reglamentos comerciales; informes, estadísticas y terminología comercial (19).

Sección "F" Disposiciones especiales:

Medidas de emergencia relativas a determinadas importaciones; consultas; aplicación territorial de Capítulo IV; tráfico fronterizo; uniones aduaneras y zonas de libre comercio y excepciones generales al Capítulo IV (20).

- 
- (16) Cfr: Artículos 20-24.  
(17) Cfr: Artículos 25-28.  
(18) Cfr: Artículos 29-32.  
(19) Cfr: Artículos 33-39.  
(20) Cfr: Artículos 40-45.

Capítulo V: Prácticas Comerciales Restrictivas:

La Política General en materia de prácticas comerciales restrictivas; procedimiento de consultas e investigación; medidas correctivas e internas contra esta práctica; interpretación y definición (21).

Capítulo VI: Convenios Intergubernamentales sobre Productos Básicos, se ocupa de ese tipo de productos (22).

Capítulo VII: De la estructura, funciones y de la Organización Internacional de Comercio (23).

El Capítulo VIII: se ocupa de la Solución de Controversias (24).

En el Capítulo IX y el último, se establecen las reglas sobre las relaciones con países no Miembros; las excepciones generales y enmiendas; procedimiento para futuras revisiones de la Carta; del retiro y derogación; de la vigencia, registro y aplicación territorial, así como de su depósito y autenticidad (25).

- (21) Cfr: Artículos 46-54.  
(22) Cfr: Artículos 55-70.  
(23) Cfr: Artículos 71-91.  
(24) Cfr: Artículos 92-97.  
(25) Cfr: Artículos 98-106.

Anexo "A" - Lista de los territorios en los cuales no se eliminarían preferencias arancelarias proteccionistas (26).

Anexo "B" - Lista de los territorios de la Unión Francesa en los cuales no se eliminarían preferencias arancelarias proteccionistas.

Anexo "C" - Lista de los territorios de la Unión Aduanera de Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos en los cuales no se eliminarían las - preferencias arancelarias proteccionistas.

Anexo "D" - Lista de los territorios de los Estados Unidos de América en los cuales no se eliminarían las preferencias arancelarias proteccionistas.

Anexo "E" - Lista de los territorios Portugueses, en los cuales no se eliminarían las preferencias arancelarias proteccionistas.

Anexo "F" - Lista de los territorios comprendidos en los Acuerdos -- Preferenciales entre Chile y los países vecinos en los que no se eliminarían las preferencias arancelarias proteccionistas.

Anexo "G" - Lista de los territorios comprendidos en los Acuerdos -- Preferenciales entre la Unión Aduanera Siroilibanesa y los países en los que no se eliminarían las preferencias arancelarias proteccionistas.

Anexo "H" - Lista de los territorios comprendidos en los Acuerdos -- Preferenciales entre Colombia, el Ecuador y Venezuela en los que no se eliminarían las preferencias arancelarias proteccionistas.

Anexo "I" - Lista de los territorios comprendidos en los Acuerdos -- Preferenciales entre las Repúblicas de América Central en los que no se eliminarían las Preferencias arancelarias proteccionistas.

Anexo "J" - Lista de los territorios comprendidos en los Acuerdos -- Preferenciales entre Argentina y los países vecinos en los que no se

---

(26) Referentes a los Anexos "A" - "J", Cfr: el Artículo XVI de La -- Carta de La Habana, en el Anexo "A" de este estudio.



eliminarían las Preferencias Arancelarias Proteccionistas.

Anexo "K" - Excepciones a la regla de no discriminación (27).

Anexo "L" - Selección de los miembros de la Primera Junta Ejecutiva (28).

Anexo "M" - Disposiciones especiales referentes a la India y al Pakistán (29).

Anexo "N" - Enmienda especial al Capítulo VIII (solución de controversias) (30).

Anexo "O" - Aceptaciones efectuadas dentro de los sesenta días anteriores a la fecha de la primera sesión ordinaria (31).

Anexo "P" - Notas interpretativas (32).

---

(27) Ibid., Cfr: Artículo 23.

(28) Ibid., Cfr: Artículo 78.

(29) Ibid., Cfr: Artículo 99.

(30) Ibid., Cfr: Artículo 100.

(31) Ibid., Cfr: Artículo 103.

(32) Ibid., Anexo "A" contiene las diferentes Notas Interpretativas de este documento.

#### 4.4 Posición de los E.U.A.

A partir de 1930, Estados Unidos de Norteamérica modificó su política proteccionista indiscriminada, para ostentarse desde entonces como defensor de una política librecambista (33).

Si analizamos las intervenciones estadounidenses a partir de esta fecha, encontraremos que en diversos foros, y a través de distintos mecanismos e instituciones internacionales, han configurado y utilizado un sistema internacional que jurídicamente o de facto, facilitan y -- protegen su predominio económico; se apoyan para ello en la teoría de librecambio en materia de comercio internacional, cuando no se -- afectan sus propios intereses. En el seno de las Naciones Unidas, es ta política estadounidense se plasmó prácticamente en los documentos que dieron lugar a La Carta de La Habana. Esto es así, en virtud de la influencia que Estados Unidos ejerció en esos años, por una parte, en su carácter de "ordenador" de las relaciones internacionales después del segundo conflicto mundial, y por la otra, por otros mecanismos como el Plan Marshall para la reconstrucción de la Europa, y el Fondo Monetario Internacional, para la regulación monetaria internacional, entre otros (34).

Como fue descrito en el inciso anterior, el proyecto de Ginebra de la Carta de La Habana contenía todo, un esquema o proyecto de política económica internacional. Contemplaba en primer término:

---

(33) John H. Williams, catedrático de Economía Política de la Universidad de Harvard, afirmaba que "Los EE. UU... se están preparando para desempeñar el antiguo papel de Inglaterra (Inglaterra controlaba hacia 1870 el 25% del comercio mundial). En el sistema de comercio multilateral, lo cual debía realizar de un modo más consciente y deliberado que ella..." Tiempo. (5 dic. 1947) p. 31

(34) John W. Evans.- Op. Cit. pp. 5-21.

14.

a) La necesidad de facilitar el comercio bajo el principio del libre intercambio y como una supuesta consecuencia de éste, la promoción del desarrollo y del empleo.

b) El establecimiento de reglas comunes de parte de los países receptores de las inversiones extranjeras, para garantizarles un ambiente propicio.

c) La eliminación progresiva de cualquier intento de promoción de los gobiernos en favor de sus industrias o sectores económicos, in-existentes, aún a industrias infantiles, preferencias, subsidios, competencia de empresas estatales, impuestos y regulaciones.

d) Eliminar las barreras de otra naturaleza, que las arancelarias, que obstaculizarán el acceso de sus mercancías a los mercados protegidos.

e) La adopción a nivel internacional de las reglas utilizadas para la "regulación" de la producción de productos básicos; y entiéndase que de ninguna manera se refieren a productos manufacturados.

f) Establecimiento de mecanismos jurisdiccionales a nivel internacional, para la solución de los casos de disputa.

Como puede apreciarse en la sección anterior, y consultarse en el Anexo "A", que contiene la versión última de La Carta de La Habana, ésta llegó a un grado tal, de amplitud y minuciosidad para ciertas hipótesis, que su aprobación fue difícilmente viable aún antes de su discusión en noviembre de 1947. Los representantes de los Estados Unidos de Norteamérica, se dieron cuenta de lo ambicioso de su proyecto, y de las múltiples dificultades que habrían de encontrar, especialmente por la probable resistencia que encontrarían en los países subdesarrollados, la de los países socialistas, y de la indefinición que manifestaban los países nórdicos. El caso de la po-

sición a adoptar, de los países europeos, sería comprensible, en -- virtud de lo reciente del conflicto bélico.

Esta explicación la podemos confirmar con las circunstancias del - "extraño" nacimiento del GATT, y la posición que mantuvo el repre-- sentante norteamericano en las deliberaciones de La Habana.

Proyecto de Londres:

En octubre de 1946, se reunieron en esa ciudad, la Comisión Prepara-- toria de la Conferencia de Comercio y Empleo, para discutir la pro-- puesta norteamericana en materia de comercio. En esta reunión, pre-- valecieron las propuestas de los representantes norteamericanos, pe-- ro fue factible introducir algunos principios que hacían factible - una interpretación favorable para los países subdesarrollados, en - especial, en sus capítulos I y II (35).

Proyecto de Nueva York:

Se citó a la Comisión Preparatoria a partir de enero de 1947, a dis-- cutir la versión del Proyecto de Londres, pero ahora en Lake Success, Nueva York, de donde surgió el Proyecto Nueva York, el cual ya no - contenía los principios que atemperaban la posición de los no desa-- rrollados (36).

Proyecto de Ginebra:

En Ginebra, a partir de marzo de 1947, se reunieron nuevamente los 23 países que integraban la Comisión Preparatoria, para elaborar el Proyecto de Ginebra de 1947, de La Carta de La Habana, que se discu-- tiría en esa ciudad, a partir de noviembre de 1947 (37).

(35) Gerard Curzon. Op. Cit. p. 21 y sig.

(36) Ibid.

(37) Ibid.

Circunstancialmente los 23 países que integraban la Comisión Preparatoria eran Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, Canadá, Ceylán, Cuba, Checoslovaquia, Chile, China, Estados Unidos, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Pakistán, Inglaterra, Rodesia del Sur, Siria y la Unión Sudafricana, por coincidencia también estos países tenían bajo su control las tres cuartas partes del comercio mundial de esa época.

Es interesante señalar también, ahora que, precisamente en ese lapso - que transcurre desde marzo de 1947 a octubre del mismo año, estos 23 países llegaron a un Acuerdo sobre los principios básicos de la Carta de La Habana, dando nacimiento al GATT al que denominó "La Pequeña Carta".

Fue el 30 de octubre cuando estos países firmaron el Acuerdo, mismo que entraría en vigor "provisionalmente" el 1o. de enero de 1948, esto es, en el preciso momento en que se discutía la Carta de La Habana, documento este último que habría de ser abandonado por sus impulsores originales.

En el transcurso de sus discusiones de la (Carta de La Habana), la posición estadounidense fue la de oponerse radicalmente a cualquier -- alteración de carácter substancial.

El impulso original de la Carta de La Habana fue tan notable de parte de los Estados Unidos de Norteamérica que a la Carta se le denominó Plan Clayton, en honor de su autor William L. Clayton, quien encabezó el consorcio algodonero Anderson & Clayton hasta 1944, cuando ingreso al Departamento de Estado como auxiliar de Edward R. Stettinius, a su vez magnate del acero y éste último a la fecha Secretario del Departamento de Estado.

#### 4.5 POSICION DE MEXICO

En su carácter de miembro de las Naciones Unidas, México fue convocado a participar en las discusiones de La Carta de La Habana a partir de noviembre de 1947.

Representaron a México en esas negociaciones, expertos de indiscutible prestigio en materia financiera, el señor licenciado Ramón Betea, Secretario de Hacienda y Crédito Público y el señor licenciado - Carlos Novoa, Director del Banco de México, el Prof. Manuel Germán - Parra, Subsecretario de Economía Nacional, el Lic. Armando G. Amador, del Departamento de Comercio Exterior, de la Secretaría de Relaciones Exteriores, el Ing. Manuel Martínez Lacarra, de la Secretaría de Agricultura, el Lic. Ezequiel Burguete Barrera, de la Secretaría de Trabajo y como Delegados alternos, el Dr. Josue Saenz, Director de Crédito de la Secretaría de Hacienda y el Lic. José López Alcar, Director Jurídico de la Secretaría de Economía Nacional, y un Asesor por cada dependencia o empresa pública descentralizada, relacionada con la política exterior (38).

Poco antes de iniciarse la reunión prevalecían en el comentario generalizado de los medios de comunicación, dos ideas fundamentales acerca de la Carta:

- a) Lo que en ella se resuelva afectará de un modo - definitivo - y acaso condicionará para mucho tiempo - las relaciones comerciales de México con el exterior y en particular con EE.UU.

(38) Revista Tiempo. (14 de noviembre de 1947), p. 30

b) De la actitud que México adopte en La Habana, depende el fracaso o el triunfo ulteriores de la política de industrialización y de todas las cuestiones inmediatas que la afectan (39).

Don Jaime Torres Bodet, en aquel tiempo Secretario de Relaciones Exteriores, afirmaba con respecto a La Carta que ... "un sistema que, - pretendiendo aplicar el rasero de la igualdad a los desiguales, condenare al estancamiento a los pueblos menos afortunados, no haría si no consolidar, en provecho de los fuertes, situaciones históricas adquiridas, entre otras causas, por disposiciones y normas de protección ..." (40).

La Confederación de Cámaras de Comercio, la Confederación de Cámaras Industriales, la Confederación Patronal de la República Mexicana y la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, declararon mancomunadamente que "de imponerse en La Habana, un convenio internacional que limite las posibilidades de acción industrial de los países débiles, estas quedarán por tiempo indefinido en deplorables condiciones de coloniaje" (41).

Por su parte, el sector obrero conjuntamente con el sector patronal, organizaron una manifestación pública de alrededor de 25,000 personas, que culminó en la Plaza de la Constitución, en contra del Plan Clayton, el 17 de noviembre de 1947, días antes de que la delegación mexicana partiera hacia La Habana (42).

---

(39) Ibid.,

(40) Revista Tiempo, (14 de noviembre de 1947), p. 30.

(41) Revista Tiempo, (21 de noviembre de 1947), p. 30.

(42) Ibid., p. 30-31, (28 de noviembre de 1947).

Ramón Beteta, el día 18 de noviembre, poco antes de iniciarse la reunión, había declarado que --  
 ... "México reconoce la conveniencia de la cooperación internacional en materia económica, pero estima que es inadmisibles creer que a través de aquélla pueda llegarse a la absoluta libertad del comercio internacional, con la supresión de los aranceles protectores. Intentarlo, sólo significaría la destrucción económica de los pueblos débiles y el afianzamiento definitivo del dominio de los mejor dotados"... (43).

Vicente Lombardo Toledano, había declarado también que: "si se ha de imponer a los países hispanoamericanos un sistema de comercio de tal naturaleza que los perpetúe como países dependientes del extranjero, la conferencia puede tener la trascendencia de una escuela fúnebre" (44).

La posición oficial de México fue expuesta en La Habana, por Ramón Beteta, quien declaró:

Se reúne la Conferencia de las NN UU sobre Comercio y Empleo en momentos en que hay que reconocerlo -- con valor y con franqueza-- el mundo tiende a dividirse en 2 grandes grupos con diversas ideologías -- que buscan distinta forma de vida y se inspiran en filosofías antagónicas.

Estimo que uno de los propósitos obvios de esta conferencia consiste en hallar las causas del malestar, el temor y la desorganización que afligen a este mundo dividido, para procurar que el régimen que tenemos y en el cual queremos seguir viviendo --el régimen democrático que permite y estimula la iniciativa privada-- pueda no solamente subsistir sino mejorarse y dar a las grandes mayorías trabajadoras de cada uno de nuestros países, un nivel de vida más alto, mayor seguridad económica y social, y un estí-

(43) Revista Tiempo. (28 de noviembre de 1947), p. 30.

(44) Ibid., p. 31.



mulo suficiente para aumentar la producción de mercancías y de servicios, que crecientemente enriquezcan la existencia de todos.

Si nuestro régimen logra este objeto, no tiene -lo creo sinceramente- por qué temer los ataques de -- otros regímenes; pero si por el contrario, una nueva y más aguda depresión económica se dejara sentir sobre nuestros países; si la dislocación alarmante del comercio internacional se intensificara llegando hasta la paralización del comercio; si, -- desesperados, los gobiernos continúan buscando cada uno por su lado, la solución de sus problemas -- con métodos restrictivos cada día más drásticos, -- la crisis mundial que sentimos y que en algunas -- partes del mundo tiene ya caracteres de una gravedad alarmante, se generalizará y los pueblos, por medios más o menos violentos, habrán de buscar -- otros regímenes, otros horizontes, otros procedimientos que sean capaces de inspirarles una salvación que el régimen nuestro no pudo o no supo darles.

De aquí que no se pueda exagerar la importancia de esta conferencia, en cuanto significa una oportunidad excepcional para examinar los problemas del mundo, y buscar a través de la cooperación internacional el remedio a una situación cada día más difícil.

Los propósitos que guían, como principios generales, el Proyecto de Carta que habremos de discutir en esta conferencia, son, estoy cierto, aceptables y aceptados por todos nosotros: más alto nivel de vida, ocupación plena, crecimiento económico de los países de economía incipiente y un comercio internacional activo, amplio, sano, creciente. Pero, ¿cómo armonizar estos propósitos y, compaginándolos, darles su justa jerarquización? Porque si para obtener uno de ellos hacemos imposibles los demás, habremos fracasado en todos. Así, por ejemplo, si buscamos el fomento del comercio internacional con medidas cuyo inmediato resultado pueda ser impedir el desarrollo económico, disimular la ocupación y bajar los niveles de vida de los países poco industrializados, lejos de conseguir un comercio internacional sano y próspero, lo habremos debilitado.

Y es que para poder decidir sobre la mejor política económica tendiente a fomentar el comercio internacional, no basta con proscribir las barreras existentes. Es, además, necesario estudiar cuál es

la naturaleza de esas barreras y cuáles fueron las causas que hicieron necesaria su implantación.

Los obstáculos al comercio internacional son de 2 clases:

Los primeros: fueron establecidos como medidas de emergencia para oponerse a un desequilibrio en la balanza comercial que la mayoría de los países está lamentando y son restricciones que deben tener carácter temporal.

Los segundos: los que se derivan de la necesidad de proteger a la agricultura o la industria de -- unos países frente a las de los otros, han sido -- por mucho tiempo formas de equilibrar condiciones económicas distintas.

Sostener que deben reducirse substancialmente y de inmediato, es desconocer la desigualdad de las condiciones de producción en los distintos países. -- Es, en consecuencia, tratar con igualdad a los desiguales; injusticia comparable a un tratamiento -- distinto para quienes si realmente sean equiparables. Distintos niveles de salarios, diverso grado de adelanto técnico, condiciones climáticas distintas; volumen de la producción y adelantos en la maquinaria industrial disímbolos son todos factores que permiten a unos países producir en condiciones superiores a las de otros. En esta situación, las barreras aduanales con frecuencia responden a la necesidad legítima de compensar tales diferencias y son, cuando no se llevan a extremos indebidos, medidas adecuadas para coordinar las economías y para compensar en la práctica diferencias reales que no pueden desentenderse pretendiendo -- que no existen.

Por lo que se refiere a las restricciones de emergencia, aunque todos desearíamos suprimirlas, tenemos que reconocer que su sola desaparición no remediaría los males que su implantación trató de aliviar. Si un país determinado ve que sus importaciones son muy superiores a sus exportaciones; que su balanza de pagos se desnivele día a día; que está en peligro la estabilidad de su moneda y amenazada su economía toda, y por esas consideraciones se encuentra forzado a establecer restricciones al comercio en forma de prohibición a las importaciones, de cuotas, de alza de tarifas, de controles de cambio, de depreciación de su moneda o de cua--

lesquiera otras, seguramente lo hace consciente de que estas medidas no constituyen un ideal; más la alternativa de solución no es condenar tales medidas por acuerdos internacionales, sino buscar la manera eficaz de que las restricciones no sean necesarias, es decir, de que los males que aquejan al país puedan remediarse en alguna otra forma. Y no hay, en mi opinión, sino una manera de remediarlos: el aumento de la producción. Mediante éste, el país de que se trate puede cubrir sus necesidades sin importaciones excesivas, tener sobrantes explotables con que pagar las importaciones que continúe haciendo, y así equilibrar su comercio exterior.

Para conseguir este aumento se requieren medidas internas en cada país, pero también la cooperación económica internacional que asegure que las exportaciones encontrarán mercado cierto y precio justo, -- pues de otro modo los esfuerzos para aumentar la producción de artículos exportables resultarían inútiles, y ayuda en equipo y en maquinaria, esto es, en capital productivo para que el país crezca sano y normalmente, y en esa forma se contituya en factor de equilibrio, en vez de serlo de perturbación en el comercio exterior.

Por tales razones, de los propósitos que en esta -- asamblea se buscan ninguno más importante que aquél que aspira al desarrollo económico de todos los pueblos, grandes o pequeños, industrializados o no, -- pues el crecimiento es ley fatal de la vida y cualquier medida que trate de oponérsele está de antemano no condenada al fracaso y a una repulsa unánime.

Quizá pudiera argumentarse que el crecimiento industrial de todos los países contraría el fomento del comercio internacional ya que, aparentemente, si todas las naciones intentaran producir artículos análogos, llegarían a una competencia que produciría la anemia del intercambio comercial. La experiencia, sin embargo, demuestra lo contrario. La industrialización de un país al elevar su estándar de vida y las posibilidades de ocupación, crea un poder adquisitivo nuevo, puesto que convierte a sus trabajadores en consumidores no solamente de los productos que ellos mismos manufacturan sino también de los producidos en otros países.

Para comprobar la verdad de este aserto, basta observar que el comercio entre 2 naciones industrializadas

zadas es siempre más variado, más rico y de mayor volumen que aquel que se realiza entre un país industrializado y uno que no lo es, y mucho más que el comercio entre dos países carentes de industria. Entre estos últimos, el comercio es prácticamente inexistente. Puede así afirmarse que el anhelo de industrialización es compatible y coadyuvante con un comercio internacional cada vez más amplio.

A la luz de estas observaciones, el Proyecto de Carta que ha sido sometido a esta Asamblea para su estudio, peca por su carácter negativo, pues dedica la mayoría de su atención a buscar reglas y maneras para acabar con las restricciones al comercio internacional en vez de acentuar las soluciones positivas del problema, a saber: el desarrollo económico de los pueblos y la cooperación internacional para expeditarlo.

La insistencia sobre estos aspectos negativos ha suscitado recelos en las grandes masas trabajadoras y entre los industriales de los países menos desarrollados porque les ha hecho temer que el propósito fundamental que busca la Carta sea acabar con las barreras al comercio aunque al hacerlo provoque la ruina de las industrias existentes, en vez de ser el de fomentar el comercio internacional a través del crecimiento armónico de las economías de todas las naciones.

Para estar en posibilidad de sugerir medidas que en la práctica tengan eficacia para volver el mundo al comercio normal, es indispensable darse cuenta de las diferencias que de hecho existen en las economías de unos países con respecto a las de otros. Entre éstas ocupan el primer lugar las que distinguen a los países deudores de los acreedores.

Muy diferente es, en efecto, la situación de un país que implanta restricciones a su comercio exterior en defensa de su moneda y de su equilibrio económico en un esfuerzo por continuar cumpliendo con sus obligaciones de país deudor, de aquella de un país acreedor que mantiene altas sus tarifas y multiplica sus restricciones para continuar protegiendo una industria ya poderosa y una agricultura de grandes volúmenes, y en esa forma hace cada vez más difícil que los países deudores le paguen. El deseo de los países acreedores, de mantener líquidos en tiempos de deflación y de exigir, por una parte, el pago a los países deudores mientras por otra, lo obstaculizan, es una de las causas fundamentales de los trastornos mundiales que observamos.

Al hablar de negociaciones encaminadas a la reducción de tarifas, no debe perderse de vista la discrepancia que existe en las condiciones económicas de los países, pues de otra manera, la aplicación de principios generales, puede ser muy injusta, ya que su efecto sobre la economía de cada país, varía con el grado de su adelanto económico y con su necesidad de hacer pagos en el exterior o, por el contrario, de realizar inversiones en el extranjero.

Así, ningún país más obligado, por su propia conveniencia, a reducir las tarifas arancelarias, las cuotas y cualquier otra restricción al comercio, que los países acreedores que necesitan devolver al mundo el poder adquisitivo que ha perdido y sin el cual el comercio internacional terminará por paralizarse. Esta redistribución del poder adquisitivo internacional tiene que hacerse, en primer lugar, dando facilidades para sus exportaciones a los países deudores y, además, mediante créditos, nuevas inversiones y reinversiones.

Es conveniente observar a este respecto que la reducción de tarifas que el Proyecto de Carta propone, descorazonaría la inversión extranjera en los países que están en proceso industrial, incipiente y dificultaría el pago de las inversiones ya hechas. Existe así un antagonismo entre dos de los propósitos de la Carta: el de facilitar las inversiones extranjeras y el de reducir las tarifas arancelarias.

En otros términos, el problema no debe enfocarse solamente desde el punto de vista de las importaciones y las exportaciones, sino desde uno más amplio y más elevado: el de la cooperación económica internacional.

Por lo demás, hay naciones plenamente desarrolladas que conservan aranceles muy altos mientras que -- otras, de desarrollo incipiente, tienen tarifas mucho más reducidas. No sería equitativo en tales casos proponer una reducción proporcional que mantuviera invariable la desigualdad existente. Para -- que una reducción universal de tarifas pudiera ser equitativa tendría que buscarse previamente un -- equilibrio real de los aranceles, de suerte que, -- todas las disminuciones partieran de una base común comparable.

Es necesario tener en cuenta, además, que todos los pueblos anhelan su industrialización, porque ese es el camino que conduce hacia niveles de vida más altos. Mientras no se consiga que la hora-hombre de trabajo cuando se aplica a la agricultura o a la minería, se pague igual que cuando se utilice en la industria, los países todos, seguirán buscando ser manufactureros y no extractores de materias primas. Por tal motivo, esta conferencia debiera esforzarse por encontrar los medios prácticos para llegar a esa nivelación.

Para tal fin no es suficiente hablar, como se hace en la Carta, de una igualdad de acceso a los mercados y de la necesidad de llegar a entendimientos para el comercio de los artículos primarios o básicos. Es igualmente indispensable, que se piense en convenios análogos, respecto de los artículos manufacturados que habrán de adquirirse por los países productores de materias primas y sobre los cuales de no existir como no existe control alguno, se perpetuará una situación injusta dentro de la cual el país productor de materias primas hallará su producción vigilada, regulada y aun controlada por organismos internacionales, mientras que existirá absoluta libertad de precios y de condiciones en el comercio de los artículos manufacturados -equipo, maquinaria o artículos de consumo- que deben adquirirse en un mercado libre en el que no se ha hecho esfuerzo alguno para que los precios y las condiciones no fluctúen.

Los países que tienen una industrialización incipiente pero que, sin embargo, creen poseer las condiciones necesarias para llegar a completarla, tales como materias primas, mercado interior suficiente, habilidad innata de sus trabajadores, capacidad para absorber la técnica moderna y el deseo incontenible de un nivel de vida más alto, no habrán de conformarse con una especie de congelación de la economía del mundo que asegure el que cada quien permanezca en el estado de desarrollo a que haya llegado y no pueda aspirar a niveles superiores. Tampoco aceptarán de buen grado, que se consideren inadmisibles para conseguir su propia industrialización, las medidas que fueron útiles y eficaces para industrializar a otros países.

Si bien es cierto que la Carta contiene numerosas válvulas de escape, éstas son expedientes sobre los que no puede hacerse una planificación a largo plazo de las economías de los países.

En buena hora, que las economías mundiales se coordinen; bienvenidos todos los esfuerzos que se encaminan a suprimir restricciones excesivas, que la situación de emergencia provocara. Busquemos juntos el regreso a la normalidad en el comercio internacional -que no es regreso a la libertad absoluta, pero no olvidemos que nada de esto es posible sin una economía sana, es decir, en proceso vital de constante desarrollo de cada uno de nuestros países, y sin una ayuda internacional que auspicie ese crecimiento y coordine y armonice los justos anhelos de todos (45).

La Delegación Mexicana a la Conferencia, presentó 40 enmiendas, y entre muchas observaciones las siguientes:

- Que cuando un país contrate en otro fuerza de trabajo, la inmigración no cause daño al país de origen y que, al mismo tiempo, prohiba la contratación de trabajadores inmigrados clandestinamente (enmienda al Art. 3, Cap. II de la Carta). El caso específico de los braceros que emigraron ilegalmente al Sur de los EUA y a los cuales se les daba un trato de explotación discriminatoria.

- Que jamás se adopten medidas de expansión del comercio mundial -- que se traduzcan en desempleo o en disminución de la renta nacional en un país determinado (adición al Cap. II). En virtud, del Tratado de Comercio de los EUA, cuya tarifa -en bien del intercambio con los EUA- eliminaba la protección para la industria nacional, determinando el cierre de varias fábricas.

Que a trabajo igual, siempre corresponda un salario igual, en todos los países, sin discriminación nacional, religiosa, sexual o política, (adición al Art. 4, Cap. II). La discriminación que padecen mu-

(45) Revista Tiempo, ( 5 de diciembre de 1947), pp. XXIV-XXVI.

chos mexicanos, aun dentro del país, que trabajan en empresas ex--  
tranjeras.

- Que los países condenen la práctica del "dumping", en todas sus -  
formas y aspectos, y que los afectados puedan adoptar discrecional-  
mente medidas de defensa cuando se produzca. (adición al Art. 33).
- Que las campañas encaminadas a "consumir lo que el país produce"-  
no se consideren contrarias al fomento del comercio internacional.  
(adición al Art. 39).
- Que se admita la existencia de monopolios establecidos para fines  
de servicio público (como Petróleos Mexicanos). (adición al Art. 31)  
y, que las empresas de Estado y las prácticas que estén autorizadas  
constitucionalmente en cada país, no sean consideradas como monopo-  
lios, para los efectos de aplicar La Carta. (adición al Art. 44).
- Que en caso de controversia, los países miembros a los que haya -  
que consultar, sean escogidos en números iguales de cada grupo de -  
países, propuesto por las partes. (reforma del Art. 45).
- Que cuando se efectúen convenios intergubernamentales sobre mate-  
rias primas, los precios que se fijen sean justos para los consumi-  
dores y remuneradores para quien los produzca. (reforma al inciso C  
del Art. 54).
- Que las decisiones del Comité de Tarifas, de la OIC, sean apela--  
bles ante la Junta Directiva y ante la Conferencia. (adición al Art.  
81). Que, además, las decisiones del Comité, sean adoptadas por su  
mayoría obligatoria de 2/3 de los miembros presentes y votantes --  
(adición al Art. 81).



- Que se creará un Comité de Desarrollo Económico, integrado por 15 miembros de la OIC, designados cada 3 años por la Conferencia (adición al Cap. VI, Art. 80 bis).

- Que cada país miembro considere benévola las representaciones que otro le formule con motivo de la anulación o el menoscabo de los beneficios que le corresponden conforme a La Carta. Que si la consideración no es benévola, el asunto sea turnado, en término razonable, a la OIC, cuya Junta Directiva investigará el caso sin tardanza. Si la Conferencia de la OIC considera que el querellante tiene razón, éste suspenderá la aplicación de aquellas obligaciones o concesiones favorables al país autor del agravio y que la Conferencia determine como apropiadas (enmiendas al Art. 89).

Algo que dividió a los integrantes de la Delegación Mexicana, fue el texto del Artículo 17, que concede a la OIC, la facultad de pedir a los países que inicien y concluyan negociaciones, con el objeto de tener entendimientos mutuamente ventajosos respecto de aranceles y otras cargas sobre las importaciones y exportaciones..."

- Que ningún país mantenga condiciones deficientes de trabajo, que aseguren bajos costos de producción y de este modo lesionen la producción exportable de otros (adición al Art. 4, Cap. II). El Japón y otros países explotadores de áreas coloniales y semicoloniales pagaban salarios misérrimos en la agricultura, la industria y la minería, para sostener la competencia internacional.

- Que las inversiones de procedencia extranjera, no interfieran en los asuntos nacionales del país en que se realicen, y que cada nación conserve el derecho de considerar aceptables o inaceptables tales inversiones (reforma al Art. 12 del Cap. III). (Las inversiones petroleras norteamericanas e inglesas en México, las mineras en Bolivia, y otras típicas, que han permitido, inclusive, el fomentar revoluciones o cambios políticos).
- Que la Organización Internacional de Comercio, que surja de La Habana, pueda indicar a cada uno de sus miembros que inicie y lleve a cabo negociaciones con los países que ella designe para lograr entendimientos, mutuamente ventajosos, respecto de aranceles, y otras cargas (reforma al Cap. IV, Art. 17, que habla de negociar reducciones arancelarias y no ventajas mutuas).
- Que las negociaciones arancelarias se basen en la nivelación previa de las tarifas y que los países industrializados concedan ventajas a los de incipiente desarrollo económico. Como base de los tratados, se utilizarán las tarifas que resulten conforme a los precios de 1939, cuando las tarifas de unos países sean ad valorem y específicas las de otros (adiciones al Art. 17).
- Que los convenios entre países -gestionados por la OIC- puedan ser revisados cuando lo justifique la situación del país afectado o el estado general de la economía mundial (adición al Art. 17).
- Que los países puedan restringir o prohibir sus exportaciones - cuando lo imponga una crisis de alimentos, de artículos esenciales o se trate de salvaguardar materias primas para la industria. Que, idénticamente, puedan imponer restricciones a la importación de - cualquier producto agrícola, pesquero o vital a la economía del - país, cuando así lo exija la política de los gobiernos (reformas al

Art. 20).

- Que se tome en cuenta la capacidad de producción de los países, - en el renglón de que se trate, cuando se establezcan contingentes - de determinados artículos. Que la distribución de los contingentes y la estimación de las condiciones del comercio del producto sean hechas por el país que establezca la restricción o el contingente (reformas al Art. 22).

- Que los países que no posean control de cambios, puedan establecer medidas restrictivas pertinentes y razonables, a efecto de equilibrar su situación, respecto de aquellos en los que exista, mientras estos últimos no celebren con aquéllos convenios sobre pagos (adición al Art. 24).

Tal planteamiento -aceptado ya por la Delegación Mexicana- equivalía a aceptar un poder superestatal, con capacidad decisoria sobre la política económica de cada país. El hecho -inevitable- de que los EUA, la mayor potencia capitalista, tenía ya una influencia determinada dentro de la naciente OIC, imposibilitaría cualquier acción independiente de los países miembros cuando ella no convenía a los intereses norteamericanos.

Al formular el proyecto, la Delegación Mexicana, tuvo en cuenta:

- a) que los convenios a que convoque la OIC deberán ser "mutuamente ventajosos", a juicio de cada país, el cual, si así lo desea, podrá abstenerse de celebrarlos;
- b) que el concepto de "ventajas mutuas" implica la protección arancelaria razonable para la industria de cada país.

OPINIONES:

El Lic. Alfonso Noriega Jr., declaró que: "dos tendencias antitéticas definen la Conferencia: la de los pueblos industrializados que desean expandir su comercio y colocar sus excedentes de producción y la de los países débiles, que buscan industrializarse y proteger sus incipientes economías... Ampas aspiraciones -al parecer inconciliables- con notan una ostensible imposibilidad de llegar a --- adoptar resoluciones definitivas..."

La Confederación de Trabajadores de América Latina, por conducto de su Presidente, Vicente Lombardo Toledano, declaraban que:

La opinión pública de nuestros países desconoce, - de un modo casi completo, el Proyecto de Carta de la Organización Internacional de Comercio, sometido a la Conferencia reunida en la capital de la República de Cuba, conocido con el nombre de Plan Clayton, y aun muchos de los gobiernos de los países hispanoamericanos no tuvieron ese proyecto en sus manos hasta unas cuantas semanas antes de la inauguración de la Conferencia, sin que hubiera habido oportunidad, por tanto, para consultar la opinión de las organizaciones representativas de los más importantes sectores sociales. Por eso es necesario explicar las causas que motivaron realmente la formulación del Plan Clayton y el alcance del proyecto, tal como fue puesto a consideración de la Asamblea de La Habana, para terminar con un breve análisis de las conclusiones a las que ha llegado la Conferencia.

El Plan Clayton se originó en la necesidad, para los EUA, de colocar en el exterior, la producción que no puede ser consumida por su pueblo, y que en poco tiempo llegará al 30%. En 1939, los EUA consumían el 90% de su producción y sólo exportaban el 10% de ella. Pero, durante la Segunda Guerra Mundial, se desarrolló de tal manera su aparato de producción, que sólo el 70% de esa producción podrá ser consumido por el mercado doméstico.

Esta necesidad de vender al extranjero el excedente de la producción aumentará todavía más en el futuro, porque la falta de control de precios y el -

freno puesto al aumento de los salarios disminuye - la capacidad de consumo de las grandes masas de la población de los EUA.

El Plan Clayton obedece a esta presión del aparato de producción en manos de los grandes monopolios y tiende a destruir todos los obstáculos que puedan - crear los gobiernos de otras naciones a la colocación de las mercancías y del capital que los EUA de sean llevar a sus mercados. Pero este propósito se dirige, particularmente, hacia los países poco desarrollados, que se caracterizan como exportadores de materias primas y compradores de mercancías manufacturadas en el extranjero. Entre estos países se encuentran todos los de Hispanoamérica.

El Plan Clayton se propone destruir las barreras -- aduanales de los países que no son los EUA; evitar que se les impongan condiciones a las inversiones -- del capital yanqui; obligar a los gobiernos, particularmente a los gobiernos de los países productores de materias primas, a celebrar convenios para -- la venta obligatoria de esos productos a los EUA, -- sin que éstos se obliguen a vender, en cambio, maquinaria y equipos industriales, sancionando con la excomunión comercial a las naciones que se nieguen a aceptar este plan de comercio internacional, lo -- que equivaldría a la muerte por asfixia. El Plan -- Clayton puede resumirse de la siguiente manera:

Por lo que a las barreras comerciales concierne, todo el mundo sabe que éstas son de tres clases: a) -- las tarifas arancelarias; b) las restricciones cuantitativas a las importaciones, que sin subir los impuestos aduanales pueden llegar hasta el 100%; c) -- el control de los cambios sobre la base de un tipo variable para las divisas extranjeras, según las -- mercancías que se trate de importar, de tal modo -- que el control de los cambios equivalga, en la práctica al control de las importaciones. El Plan Clayton trata de destruir estos tres tipos de barreras comerciales.

En su Art. 17, el Plan propone la reducción substancial de las tarifas. En su Art. 20, propone la eliminación general de las restricciones cuantitativas, pues aun cuando establece excepciones, éstas no se refieren al desarrollo industrial de los países sino a productos de la agricultura o de la pesca, a normas de calidad para las mercancías, o a restricciones en casos de escasez crítica de alimentos. Y en su Art. 24, propone que los controles de los cambios, si existen, no se conviertan en restricciones para la importación de mercancías, confiándole al Fondo Monetario Internacional la vigilancia de esta tarea. En resumen, el Plan Clayton propone la reduc

ción de las barreras aduanales, la abolición de las restricciones cuantitativas y el no empleo del control de cambios como medida restrictiva para las -- compras de mercancías del extranjero.

Como lo anteriormente expuesto bastaría para que re chazaran el Plan Clayton los países semicoloniales y coloniales del mundo, pues su aceptación significaría para estos países la imposibilidad de desarrollar su industria nacional y, por tanto, entrañaría la aceptación de la tesis política de que todos -- esos países, que constituyen la mayor parte de las naciones del mundo, deben mantener indefinidamente su carácter de exportadores de materias primas y de compradores de mercancías manufacturadas por los -- grandes países industriales, y, particularmente, -- por los EUA, necesitados de colocar de cualquier manera, el excedente mencionado de su producción. Pero el Plan Clayton va mucho más lejos de las restricciones aduanales.

Propone el Plan Clayton que ningún país establezca condiciones diferentes para el capital nacional y -- el capital extranjero, invertido en su territorio. -- El Art. 12 (inciso a), del párrafo 2o.), postula el principio de que el capital extranjero que se in-- vierta en cualquier país debe disfrutar de los mismos requisitos que el capital nacional; pero como -- para el capital nacional no existen ningunos requisitos, como todos sabemos, particularmente, en las naciones de Hispanoamérica, la proposición del Plan Clayton, equivale a que nuestros países acepten que el capital de los EUA se pueda invertir en nuestras naciones sin condición alguna. Es evidente que el -- propósito del Plan Clayton, a este respecto, consiste no sólo en proteger la inversión futura de ese -- capital en los países coloniales y semicoloniales, sino, principalmente, en proteger sus inversiones -- actuales ante el desarrollo de la política nacionalista que, con toda justificación, se ha puesto en marcha en algunos países de Hispanoamérica, como la única manera de defender su soberanía y su independencia. Y para que se vea hasta qué punto son importantes esas inversiones, basta considerar las utilidades que han logrado en Hispanoamérica: las ganancias obtenidas por las inversiones directas de los EUA en el extranjero ascendieron en 1946, a la suma de Dls. 521 millones, rompiendo el record de Dls. -- 474 millones que habían alcanzado en el año de 1928. Y de esta suma fabulosa, Hispanoamérica representa el 58%, lo cual quiere decir que nuestros países -- proporcionan actualmente, a los inversionistas de --

los EUA en nuestro territorio, más de 50% de las -- utilidades que el capital yanqui logra en todo el -- mundo. Y es esta situación privilegiada la que no -- se quiere perder, pues es natural que si continúa -- desarrollándose la política económica nacionalista -- en Hispanoamérica, protegiendo principalmente al ca -- pital nacional y a las industrias nativas, disminu -- rán las ganancias fabulosas de las empresas extran -- jeras y las enormes utilidades de los monopolios -- norteamericanos que operan en nuestros países. Por -- lo que ve a las inversiones futuras, es claro tam -- bien, que el capital yanqui podrá, de aprobarse el -- Plan Clayton, adquirir las principales fuentes de -- riqueza, los recursos naturales más valiosos y has -- ta los establecimientos industriales existentes, lo -- cual significaría la imposibilidad absoluta del de -- sarrollo de una economía nacional inspirada en los -- intereses de nuestros pueblos.

Pero el Plan Clayton va más lejos aún. No sólo hace -- imposible la protección a la industria de nuestros -- países, por la eliminación o reducción de las barre -- ras comerciales y por la libertad para la inversión -- del capital extranjero, sino que establece un siste -- ma de convenios intergubernamentales que prácticamen -- te anulan la libertad para Hispanoamérica, de comer -- ciar con cualquier país del mundo que no sean los -- EUA. En efecto, el Capítulo VI del Plan Clayton, tra -- ta de los convenios entre gobiernos y, establece la -- obligación de que esos pactos se realicen teniendo -- como objeto, exclusivamente, productos básicos. El -- Art. 53, define el contenido de esos convenios, di -- ciendo que se llevarán a cabo sobre las mercancías -- primarias, lo cual significa que se harán sobre mate -- rias primas, excluyendo los bienes de inversión, es -- decir, los medios para la producción económica. Y pa -- ra cada producto comprendido dentro de la lista de -- las materias primas, habrá una Conferencia Internac -- cional, que obligará a los países productores a ven -- der, a los que las necesiten, las materias primas. -- Pero como en la actualidad no existen más que monopo -- lios internacionales, que son los dueños del mercado -- mundial, lo que el Plan Clayton propone a este res -- pecto, equivale a que los países productores de mate -- rias primas, caigan dentro de las tenazas férreas de -- los monopolios, vendiéndoles su producción en la can -- tidad y al precio que los mismos monopolios establez -- can. De esta manera, se acabará la posibilidad, para -- Hispanoamérica, de tratar de buscar mercados fuera -- de los EUA y de los países que los EUA asocien en su -- privilegio. Para el azúcar de Cuba; el café de El -- Salvador; los bananos de Panamá; el petróleo de Vene -- zuela; el estaño de Bolivia; el café y los bananos --

de Costa Rica; el café y el petróleo de Colombia; el café y los bananos de Guatemala; los bananos, el oro y la plata de Honduras; el cobre, los nítratos y la lana, de Chile; el café, el algodón y el azúcar, de Haití; el café, el oro y los bananos de Nicaragua, el azúcar y el café de la República Dominicana; el café, el cacao, el petróleo y el oro, del Ecuador; el petróleo, el algodón, el cobre y el oro del Perú; el café, el algodón, el cacao, los cueros y las frutas, del Brasil; la plata, el oro, el plomo, el zinc, el petróleo, el henequén y el chicle, de México; el algodón el quebracho, la yerba mata, las carnes y el tabaco, del Paraguay; y la carne, las grasas, el trigo, el maíz, el lino, la lana y los cueros, de la Argentina; habrá una Conferencia Internacional que fijará su cantidad y su precio, sin tener en cuenta más que las necesidades del comprador. Pero, en cambio, no habrá ninguna Conferencia Internacional sobre maquinaria y equipos industriales, ni sobre bienes de inversión en general. Esto significa que los países productores de materias primas, estarían obligados a vender toda su producción en los términos que se les impongan en esas Conferencias Internacionales y que, en compensación, no se obligará a los EUA a vender maquinaria ni equipos industriales, que sólo podrán ser adquiridos por los países de Hispanoamérica, en la cantidad y al precio que los EUA quieran libremente vender.

Es tan monstruoso el Plan Clayton, resulta tan grave, no sólo para el desarrollo, sino aún para el mantenimiento mismo de nuestras repúblicas, que podría pensarse que para éstas, la única actitud posible es la de rechazar el Plan, y tomarlo como una simple iniciativa, sujetándolo a la decisión final de sus respectivos Congresos Nacionales, que, de acuerdo con nuestro régimen constitucional, tienen la facultad de aceptar o de nulificar los Tratados Internacionales, velando por la defensa de su pueblo. Pero el Plan Clayton, lo ha previsto todo, y otorga a la Organización Internacional del Comercio, que comprenderá a todas las naciones que quieran participar en el comercio internacional, un poder coactivo, realmente extraño en instituciones que no son la Organización de las Naciones Unidas. En efecto, para imponer sanciones a los países que se nieguen a acatar sus acuerdos, las instituciones que se llaman Agencias Especializadas de la ONU, a excepción del Fondo Monetario Internacional, no tienen facultades para sancionar a quienes no acepten sus resoluciones o recomendaciones, como ocurre con la Oficina Internacional de Trabajo, la UNESCO, la FAO, etc.



Lo que, en suma, crea el Plan Clayton, es un super estado económico internacional, que condena a los países semicoloniales y coloniales, a servirles a los monopolios de los EUA, como campo de inversión, sin condiciones para su capital sobrante; como -- fuente de utilidades fabulosas para su capital invertido, y como manantial permanente de producción de materias primas para su industria.

Lo que el Plan Clayton se propone, es nada menos, -- que el establecimiento del fascismo económico.

Este Plan diabólico, llega hasta el último de los -- fines posibles: hasta la excomuni6n comercial de -- cualquier país que se rehuse a aceptarlo. Si alguna naci6n, en efecto, no firma el Plan, no podr6 (Capí-- tulo VIII) participar en las Conferencias Interna-- cionales para la venta de sus productos de exporta-- ción y, entonces, se encontrar6n todas las mercan-- cías de exportaci6n de Hispanoamérica, de las cua-- les viven nuestros pueblos, sin mercado posible in-- mediato, lo cual provocaría una verdadera catástro-- fe.

Pero el Plan Clayton va más lejos todavía. Para im-- pedir fugas, excusas, o la defensa fortuita de al-- gún país que quiera evadirse de la órbita del super estado económico internacional, propone un sistema de votaci6n que no tiene precedentes en ninguna de las organizaciones internacionales, conocidas hasta hoy.

El Art. 27 del Plan, establece tres alternativas pa-- ra la votaci6n: La Alternativa A) -- que consiste en un voto por cada país, de acuerdo con su poblaci6n, el desarrollo de su comercio exterior y de sus in-- gresos nacionales, y del monto de sus ingresos pro-- venientes de su comercio exterior. La Alternativa -- B) -- que consiste en el número de votos que corres-- pondan a cada país, según la importancia de su co-- mercio exterior y de sus ingresos nacionales y de -- la cantidad per capita de su comercio con el extran-- jero. Y la Alternativa C) -- que se reduce prácticam-- ente a la segunda. Ahora bien, hecho el cálculo -- de los votos que corresponderían a los países de -- Hispanoamérica, en el seno de la ITO, sobre las ba-- ses de las estadísticas oficiales, resulta que si -- se aprueba el sistema de votaci6n de la fórmula A, todos los países de Hispanoamérica, juntos, ten-- drían 216.5 votos, y los EUA sólo tendrían 405.3 vo-- tos. Y si se aprueba el sistema de votaci6n de la -- fórmula B, los países de Hispanoamérica, tendrían -- 111.6 votos y los EUA 303.3 votos.

Tal es el Plan Clayton. No hay en la historia de los Tratados Internacionales, uno que se haya propuesto lo que éste: el dominio económico del mundo, por una sola potencia.

La reacción provocada por el conocimiento de este Plan, al inaugurar la Conferencia de La Habana, fue tan grande que aun los países que lo habían aceptado en la Conferencia Preparatoria, reunida en la ciudad de Ginebra, aprovecharon el descontento general, para sumarse a él y para pedir rectificaciones.

Muy pocas personas han seguido el curso de los debates en el seno de las comisiones dictaminadoras de la Conferencia, y conocen los acuerdos a que se ha llegado. Un balance del resultado de la reunión, hecho en pocas palabras, es el siguiente: los EUA cederon en lo que carecía de verdadera importancia para ellos, y lograron todo lo que se propusieron alcanzar (46).

Los cuatro puntos en los que los EUA no transigieron fueron éstos:

1) En la obligación, para los países asistentes a la Conferencia, de negociar entre sí convenios especiales sobre aranceles. Esta obligación representa, en principio, la aceptación de la rebaja de aranceles.

2) En la eliminación de las restricciones cuantitativas, es decir, de las medidas que limitan el volumen de la importación o de la exportación, de un modo directo o indirecto. La experiencia ha demostrado que las restricciones cuantitativas son más eficaces que los aranceles, como medios de protección, pues el arancel no se puede mover sin perjuicio de modificar los ingresos del estado y legalmente tampoco se puede mover a cada momento, en tanto que la competencia comercial varía como resultado del cambio de la producción. Las restricciones cuantitativas, además no tienen qué ver con la fluctuación de la moneda. A todo lo anterior, hay que agregar que el arancel resulta ineficaz para impedir el dumping.

3) En la eliminación de preferencias arancelarias, que pudieran crear un mercado hispanoamericano para la industria de Hispanoamérica.

4) En el control de las materias primas de los países atrasados, en beneficio de las grandes potencias industriales.

En cambio, los EUA aceptaron que se enmendara, hasta cierto punto, la disposición relativa a inversiones del capital extranjero, pues tienen prácticamente ya todo el capital invertido que necesitan; en nuestros países no existen serias restricciones para las inversiones nacionales, y los EUA tampoco se encuentran ante la necesidad de hacer grandes y nuevas inversiones. Cedieron, también los EUA, en la forma de la votación, porque la experiencia de lo que ocurre en el seno de la Organización de las Naciones Unidas, les ha demostrado que no tiene mayor importancia el voto igual para cada país, cuando el mundo está dividido en zonas de influencia de las potencias de primer orden.

En suma, puede afirmarse que la Conferencia de La Habana, ha sido una gran victoria para los intereses de los monopolios de los EUA, y un compromiso muy grave para los gobiernos de los países poco desarrollados, que son los de Hispanoamérica (47).

El Lic. Ramón Beteta, aparentemente señalaba un cambio de política respecto de La Carta de La Habana, cuando declaró el 31 de marzo de 1948, que:

La Carta de La Habana es sumamente ventajosa... del Plan Clayton no quedó ni el recuerdo, lo que significa que a las personas y agrupaciones que lo han atacado "los dejó el avión"... no tienen fundamento las objeciones que hace poco fueron hechas a La Carta, en el sentido de que se trata de una imposición... el Pacto es uno de los pocos Convenios Liberales que se han firmado... las naciones firmantes podrán continuar con la misma política arancelaria que hasta la fecha han aplicado" (48).

El día 27 de marzo de 1948, unos días antes, de las declaraciones del Lic. Ramón Beteta, los dirigentes de la Confederación de Cámaras Industriales, se habían reunido con el entonces Presidente de

(47) Revista Tiempo. (2 de abril de 1948) pp. 43-44.  
 (48) Revista Tiempo. (9 de abril de 1948) p. 43.

la República, Lic. Miguel Alemán Valdés, para exponerle las dudas - que abrigaban los industriales, respecto de los resultados finales de la Conferencia de La Habana.

El entonces Presidente de la República, contestó:

El Gobierno no tiene opinión respecto de La Carta - elaborada en La Habana... la nación será quien decida si ese documento se acepta o se rechaza... acto continuo, el licenciado Alemán, descolgó el auricular de su teléfono y llamó a su Secretario de Hacienda, a quien ordenó que abriera de inmediato un debate público, en torno de La Carta. En él inter- vendrían todos los sectores interesados (49).

El primer acto lo constituyó un banquete en el que el licenciado Ramón Beteta, quien para entonces había aclarado que sus declaraciones anteriores no eran las del Gobierno, señaló en ese evento que:

Después de 4 meses de lucha en La Habana, los delegados de los 58 países que allí se reunieron, cada uno buscando la protección de los intereses de sus propias patrias, uniéndose unas veces entre sí, separándose otras, según la afinidad o discrepancia de sus puntos de vista, se llegó finalmente a formular un documento que se convino en llamar La Carta de - La Habana.

Como saben muy bien aquellos de ustedes, que estuvieron allí parte o la totalidad del tiempo, La Carta de La Habana es un documento complicado, difícil de entender y de explicar, porque contiene principios generales que luego se limitan por una serie de excepciones, las cuales, a su vez, vuelven a ser -- restringidas por distintos, que tampoco significan aplicación de la regla general.

Por esta circunstancia y por el hecho de que las noticias que sobre La Carta, se han dado con frecuencia, han sido parciales, cuando no equivocadas, -- existe poca claridad en la opinión pública, y aun -- en los sectores interesados y hasta personalmente --

---

(49) Revista Tiempo. (9 de abril de 1948). p. 34.

en algunos de quienes se han ocupado de estas cuestiones, sobre el verdadero alcance y la importancia que pueda tener La Carta de La Habana.

Como Presidente de la Delegación, que nuestro gobierno envió a la capital de la República de Cuba, siento que no terminé mi misión con la firma del Acta Final de la Conferencia, Acta que, como ustedes saben, sólo hace constar que se discutió un documento que se llama Carta de La Habana, el cual será sometido a los países allí representados para su consideración. Creo que es indispensable que la Delegación Mexicana, termine su labor, explicando lo que dice y lo que no dice La Carta de La Habana, y puntualizando cuál es el efecto que tendrá sobre nuestro país.

No es mi propósito hacer la defensa de La Carta de La Habana. Intento solamente, con la mayor objetividad posible, decir cuál es su alcance y su significación, y al mismo tiempo, en qué consisten sus defectos y en qué sus ventajas.

Hago esta salvedad, porque el solo hecho de explicar La Carta, y de contradecir a quienes le atribuyen cosas que no dice, puede parecer como una defensa, y nuestras explicaciones pueden tomar el aspecto de una polémica, cuando no de un panegírico, al contestar a quienes están en desacuerdo con La Carta.

Esto no quiere decir, sin embargo, que no tenga yo una opinión personal sobre La Carta de La Habana. - Esa opinión personal, estoy obligado a manifestarla y lo quiero hacer en esta ocasión.

La Carta de La Habana, ya lo he dicho en otra oportunidad, es el resultado de una serie de transacciones. Por ese motivo a nadie ha dejado satisfecho. Sin embargo, si se admite la necesidad de que el mundo haga un esfuerzo para resolver colectivamente los problemas del comercio exterior, que la práctica ha demostrado que no pueden solucionarse por cada país individualmente, se tiene entonces que aceptar que La Carta de La Habana, es un esfuerzo en la dirección adecuada; es decir, es un paso hacia la creación de normas internacionales que regulen el comercio y que eviten, hasta donde esto sea posible, el abuso que -claro está- se encuentra más en la mano de los grandes que en la de los pequeños.

Se ha dicho, y no sin razón, que en una Organización Internacional, cualquiera que ella sea, los países poderosos tienen la preponderancia. Es evidente, sin embargo, que la preponderancia no se debe a la existencia de la Organización Internacional misma, sino al poder de los poderosos. Por eso la Organización debe buscar limitar la fuerza de los grandes. Esto que se ha buscado en todas las Organizaciones Internacionales, sin éxito, se ha intentado también en la nueva Organización, que se plantea dentro de La Carta de La Habana. Sin que yo me atreva a decir que en este caso sí se tendrá éxito, puedo, por lo menos, afirmar 2 cosas:

1a. Que la Organización Internacional de Comercio, es la más democrática de todas las que se han establecido hasta la fecha; que en ella se le da un voto a cada país, con independencia de su tamaño, de su importancia o de su riqueza; que en el Consejo Directivo, están en mayoría los países débiles y, que allí también, cada país tiene un voto; que no hay nada correspondiente al veto que en la Organización de las Naciones Unidas se ha concedido, con los efectos que todos conocemos, a las potencias mayores del mundo.

La segunda afirmación, es que la Organización de Comercio Internacional, al contrario de lo que sin información adecuada, se ha dicho en público y en privado, no constituye un superestado, pues carece en lo absoluto de poderes coercitivos, como carece también, de la posibilidad de imponer sanciones, propiamente dichas. El máximo castigo que puede imponer en los casos excepcionales, que La Carta prevé, consiste en excluir de la Organización, al país que se niegue a cumplir con las reglas establecidas, sanción ésta que se encuentra justificada, puesto que en una Organización, en la que los miembros se conceden beneficios mutuos, nadie puede, por separado, individualmente, abstenerse de conceder esas ventajas o violar las reglas establecidas y querer, ello no obstante, que se le otorguen los beneficios a que da derecho su carácter de miembro de la Organización. Además, de esta sanción excepcional, se encuentra en La Carta, la que consiste en permitir al estado-miembro que sufra un perjuicio por las violaciones hechas a La Carta por otro estado-miembro, que le retire al infractor los beneficios o ventajas que le hubiere concedido previamente.

Es precisamente, por su naturaleza de Organización abierta a todo el mundo, por lo que, La Carta no permite la posibilidad de ser aceptada con reservas. Cada estado habrá de resolver si le es beneficioso o no adherirse a La Carta, y formar parte de la

Organización del Comercio Internacional. Lo que no puede hacer ningún país, es aceptar La Carta parcialmente, pues ello significaría, aceptarla sólo en lo que le beneficiara. Por lo demás, esta situación es sólo una aplicación del principio jurídico universal, de que a todo derecho, corresponde una obligación.

Como saben muy bien, quienes me acompañaron a La Habana, el documento que sirvió de base a las discusiones -la llamada Carta de Ginebra-, era objetiva por muchos conceptos. Algunas de esas objeciones, las que eran de carácter general, fueron puntualizadas por la Delegación Mexicana, en el primer discurso pronunciado ante la Sesión Plenaria; las demás, derivadas o no de estas observaciones generales, se incorporaron en las 200 enmiendas que nuestra Delegación presentó, de las cuales, por lo menos 30 no eran solamente modificaciones de redacción o de estilo, sino que significaban cambios importantes de fondo (50).

En 3 aspectos fundamentales, México luchó para modificar La Carta de Ginebra.

En la defensa del derecho que México tiene, y desea conservar, para proteger adecuadamente su industria, su agricultura y su comercio, así como para proteger en forma eficaz su moneda.

En el derecho que el México revolucionario se ha dado, para imponer las limitaciones que el interés nacional dicte a las inversiones extranjeras.

En las disposiciones que rigen la Organización por crearse, con los fines -ya puntualizados- de evitar que fuese una organización que sirviera sólo de instrumento a las naciones más poderosas o que se constituyera en un superestado, al cual México tuviera que subordinar su política económica.

Deseo informar a ustedes, que si bien es cierto, que el punto de vista sostenido por México, no triunfó en todos sus detalles, sin embargo, en cada uno de los aspectos mencionados sí se obtuvo fundamentalmente lo que nuestra Delegación deseaba.

Así, por lo que hace al primer aspecto, se consiguió que México pueda continuar con la misma política que hasta ahora ha seguido en materia arancelaria y que, por tanto, esté capacitado para proteger su industria mediante barreras de esta naturaleza. La obligación que La Carta le impone de atender al llamado de cualquier estado-miembro para entrar en negociaciones, no es en realidad, nada nue

vo. Siempre se ha considerado que un estado se encuentra obligado a atender a los otros estados amigos, cuando le piden entrar con él en negociaciones; pero para que no exista ninguna duda sobre este particular, se consiguió que La Carta, estableciera que los convenios que eventualmente se realicen, sean mutuamente satisfactorios, es decir, que cada estado juzgue por su parte, si el convenio le es benéfico. Se establece también, que las concesiones sean equilibradas, es decir, que cada estado esté satisfecho de que no da más de lo que recibe. Se establece también, el derecho de cada estado para escoger los artículos sobre los cuales no desee hacer concesiones, es decir, sobre los que quiera conservar una libertad absoluta. Además, se precisa que los convenios no serán necesariamente para bajar tarifas como establecía La Carta de Ginebra, sino que en la de La Habana, se dice que estos convenios podrán ser tanto para bajar como para subir tarifas o para conservarlas en el estado en que se encuentren. Conviene recalcar que no hay disposición alguna en La Carta de La Habana, que limite o restrinja la facultad de cada país, de mover con absoluta libertad y en cualquier momento los derechos arancelarios que gravan los artículos no comprometidos en Tratados.

Como ya lo expresé en el discurso que pronuncié en la Sesión de Clausura de la Conferencia, México -- queda en este aspecto exactamente en la misma situación en que estaba antes de dicha Conferencia.

Hay otras formas de protección a la industria y a la agricultura. Una especialmente sobre la que algunos sectores privados de México han insistido en los últimos tiempos: me refiero a las restricciones cuantitativas usadas con fines protectores.

Sobre este punto, he de insistir en que estas medidas, jamás han sido usadas por México. No es éste el momento ni probablemente el lugar para entrar en una discusión sobre las relativas ventajas o inconvenientes de este sistema; pero con el fin de dejar abierta la puerta a nuestro país, para que pueda establecer este régimen de protección, si alguna vez lo estima prudente, nuestra Delegación luchó para que en los casos a que se refieren los artículos 13 y 21, puedan imponerse estas restricciones. Esto quiere decir que, como regla general, se aceptó el principio de que las restricciones cuantitativas deben aplicarse excepcionalmente, y se fijaron los casos y los criterios que deben seguirse para tal aplicación (51).



Otro sistema de protección, consiste en poder limitar las exportaciones de materias primas u otros artículos, que necesita la industria nacional para su abastecimiento. Este principio fue aceptado en su integridad.

La protección por medio de subsidios o exenciones de impuestos, fue también aceptada. En resumen: -- puedo afirmar que si México eventualmente resolviera ingresar en la Organización del Comercio Internacional, podría ello no obstante, continuar protegiendo su industria y su agricultura, no sólo como lo ha hecho hasta ahora, sino aun aplicando métodos que hasta el presente no ha empleado.

Por lo que hace a la protección de nuestra moneda, México puede continuar por todo el tiempo que sea necesario, aplicando las medidas restrictivas que tiene en vigor o imponiendo las que en el futuro parezcan aconsejables, para proteger la estabilidad de su moneda y el mantenimiento del tipo de -- cambio, dentro de las reglas que se derivan, no de La Carta de La Habana, sino de su carácter de miembro del Fondo Monetario Internacional.

Por lo que se refiere al segundo aspecto, -- las inversiones extranjeras--, La Carta de Ginebra, fue -- modificada también fundamentalmente. En la de La Habana, se establece con toda precisión, el derecho de cada país, para admitir o no las inversiones extranjeras, para imponer -- en caso de que desee las inversiones-- las limitaciones y condiciones que le parezcan convenientes, tanto en el campo de la inversión, como en la cuantía a los inversionistas, y no solamente como en el proyecto original se hacía, garantías para la inversión. Esto quiere decir que México conserva su libertad también en este campo y que su política será la que -- le aconseje la previsión que ha tenido siempre, de rivada de su propia experiencia y el mayor o menor deseo que en cada caso pueda tener, de que el capital extranjero se invierta en esta o aquella rama de nuestra industria.

El tercer aspecto --la naturaleza de la Organización-- lo he tratado ya previamente y no deseo insistir sobre él.

Para terminar, permítaseme repetir: que la Organización prevista en La Carta de La Habana, es en el fondo una Organización abierta, a la que se invita a todos los países que no concurrieron a Ginebra; esto es, se trata de una invitación a las naciones que representan aproximadamente el 20% del comer--

cio internacional, ya que el 80% de ese comercio, está de hecho y de derecho, regido por las disposiciones de La Carta de La Habana, que sustituyó al articulado del Convenio General sobre Tarifas y Comercio, firmado en Ginebra.

Es necesario hacer constar, sin embargo, que como las ventajas que los países se conceden en este - Convenio, han sido extendidas a todos los demás, por un período de 2 años, de hecho México está gozando ya, y gozará durante ese tiempo, de dichas ventajas sin que de momento se le exijan compensaciones equivalentes...

Por su parte, los industriales habían insistido en que... "si para México resultan perjudiciales algunas reglas de La Carta, y las incumpliera, será expulsado. Entonces se vería amagado por sanciones peores: las no establecidas expresamente y que podrían sintetizarse en un boicot a su comercio exterior" (52).

El licenciado Jesús Reyes Heróles, había declarado también que: -- "La Carta tiene tantas cláusulas, incisos, excepciones y excepciones de excepciones, que resulta un paraíso para cualquier abogado chicanero. Todo estriba en que se tengan deseos de chicanear" (53).

A partir del 23 de marzo de 1948, se inició el plazo de 2 años para adherirse a La Carta, en México, en ese momento se decidió que no convenía adherirse a ella.

(52) Revista Tiempo. (9 de abril de 1948), Ibid.

(53) Revista Tiempo. (9 de abril de 1948), Ibid.

4.6 RELACION ENTRE LA CARTA DE LA HABANA Y EL ACUERDO GENERAL  
 SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

---

Acuerdo General                      ("Pequeña Carta")                      Carta de La Habana

---

<u>GATT No.</u>	<u>Texto</u>	<u>Artículo</u>
I	Trato General de Nación Más Favorecida	16
II	Listas de Concesiones.	
III	Trato Nacional en materia de Tributa- ción y de Reglamentos Interiores.	18
IV	Disposiciones especiales relativas a las películas cinematográficas.	19
V	Libertad de Tránsito.	33
VI	Derechos Antidumping y Derechos Com- pensatorios.	34
VII	Aforo Aduanero.	35
VIII	Derechos y Formalidades referentes a la Importación y a la Exportación.	36

>

IX	Marcas de origen	37
X	Publicación y aplicación de de los reglamentos comerciales	38
XI	Eliminación General de las res- tricciones cuantitativas.	20
XII	Restricción para proteger el - equilibrio de balanza de pagos	21
XIII	Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantita- tivas.	22
XIV	Excepción a la regla de no -- discriminación.	23
XV	Disposiciones en materia de cambio.	24
XVI	Subvenciones	25 - 28
XVII	Empresas comerciales de Es- tado.	29
XVIII	Ayuda del Estado para favore- cer el desarrollo económico.	13-14

XIX	Medidas de urgencia sobre la importación de produc- tos en casos particulares	40
XX	Excepciones generales	45
XXI	Excepciones relativas a la seguridad.	99
XII	Consultas	41
XXIII	Protección de las concecio- nes y ventajas.	93-95
XXIV	Aplicación territorial Tráfi- co fronterizo-Uniones Aduane- ras y zonas de libre comercio	42,44,99.1,104.3
XXV	Acción colectiva de las par- tes contratantes.	
XXVI	Aceptación, entrada en vigor y registro	103
XXVII	Suspensión o retiro de las - concesiones.	
XXVIII	Modificación de las Listas	

XXVIII Bis.	Negociaciones arancelarias	17
XXIX	Relación del presente Acuerdo con la Carta de la Habana	16-23
XXX	Enmiendas	100
XXXI	Retiro	102
XXXII	Partes Contratantes	
XXXIII	Accesión	71
XXXIV	Anexos	105
XXXV	No aplicación del acuerdo - entre partes contratantes.	
XXXVI	Principios y objetivos: --- (Adic. 1965)	
XXXVII	Compromisos (Adic. 1965)	
XXXVIII	Acción Colectiva (Adic. 1965)	

## 4.7 RESUMEN

La Conferencia Económica Mundial de 1927, promovida por Inglaterra, con el fin de consolidar y conservar la supremacía económica y comercial, alcanzada durante el siglo XIX a través de su política librecambista, encontró una fuerte oposición en los Estados Unidos, - país que desde principios del siglo XX había logrado un alto desarrollo industrial gracias a una política eminentemente proteccionista. El gobierno norteamericano, en un claro desafío a los planes hegemónicos ingleses y a la recomendación de 1929 de la Sociedad de las Naciones en el sentido de promover una tregua en la guerra aduanera, a partir de 1930 redobló sus esfuerzos proteccionistas mediante un aumento general y radical de sus aranceles. Sin embargo, poco habría de durar esta última etapa del proteccionismo americano, - - pues muy pronto las críticas condiciones económicas provocadas por la gran depresión de los años treinta, se encargaron de convencer a los economistas y políticos estadounidenses de la conveniencia - de virar hacia el librecambismo internacional como único medio eficaz para la reconstrucción económica del país y para la consolidación de la paz mundial. Esta fue la postura sostenida con toda determinación por los Estados Unidos en la Conferencia de Bergen - - (agosto de 1939) y en la Conferencia de Comisiones de Fomento Interamericano efectuada en Nueva York en mayo de 1944, pero su primer intento de gran envergadura para consagrar al librecambio como

principio rector del comercio internacional tuvo lugar durante la Conferencia de las Naciones de América celebrada en la ciudad de México en marzo de 1945. No obstante los esfuerzos y gestiones norteamericanos, su proyecto tendiente a la aceptación formal del libre-cambismo como norma fundamental del comercio interamericano fracasó debido a la oposición de varias naciones latinoamericanas que vieron en ese sistema una seria amenaza para la aceleración y el fortalecimiento de sus procesos de desarrollo.

Uno de los antecedentes más inmediatos de "La Carta de La Habana" es el estudio realizado por un grupo de técnicos norteamericanos - bajo la dirección de William L. Clayton, titulado "Proposiciones para una Expansión del Comercio Mundial y de la Ocupación" y publicado en noviembre de 1945 por el Departamento de Estado norteamericano.

En este documento se propone como objetivo expreso de los esfuerzos internacionales el incremento de los niveles de ocupación mediante el retorno al sistema del libre-cambio y el abandono de las prácticas proteccionistas que tanto frenaban la expansión de la economía mundial. Igualmente, en él se propugnaba el establecimiento de una Organización Internacional del Comercio, que se encargaría de aplicar las normas que se crearan. El estudio, sin embargo, adolece de una marcada parcialidad a favor de los intereses de Estados Unidos, para cuya defensa anticipada se cae en interpretaciones muy peculiares del sistema librecambista.

El llamado "Proyecto de Londres" surgió en octubre de 1946 como resultado del análisis a que fue sometido el documento citado en



el párrafo anterior por una Comisión Preparatoria de la Conferencia sobre Comercio y Empleo de las Naciones Unidas. En este proyecto se insistió en la interpretación poco rigurosa de los principios -- del librecambio, pero esta vez en beneficio principalmente de los -- países menos adelantados, cuyo desarrollo se vería perjudicado por una aplicación ortodoxa e ilimitada del librecambismo.

Esta actitud comprensiva fue abandonada por completo en el "Proyecto de Nueva York", surgido de la reunión de la Comisión Preparatoria efectuada en Lake Success, N. Y., durante los meses de enero y febrero de 1947. La Comisión Preparatoria sesionó de nuevo en la ciudad de Ginebra, de marzo a agosto de 1947, a fin de discutir el Proyecto de Nueva York, y al final de sus trabajos se procedió a citar a los representantes de 58 países para estudiar y discutir -- un proyecto de Carta Internacional de Comercio y Empleo en la ciudad de La Habana. Esta labor se llevó a cabo en la capital cubana desde el 21 de noviembre de 1947 hasta el 23 de marzo de 1948, fecha en que 53 países firmaron el documento que se conoce como "Carta de La Habana". México fue uno de los signatarios.

#### 4.7.1 PRINCIPIOS

Los principios esenciales de La Carta de La Habana están determinados por la persecución de los siguientes objetivos fundamentales:

1. Asegurar un volumen considerable y cada vez mayor de ingreso real y demanda efectiva, aumentando la producción, el consumo y el intercambio de bienes, y -- contribuir así al equilibrio y a la expansión de la economía mundial.

2. Fomentar y ayudar al desarrollo industrial y al económico en general, especialmente en aquellos países cuyo desarrollo industrial está aún en comienzos, y estimular la corriente internacional de capitales -- destinados a inversiones productivas.
3. Ampliar para todos los países, en condiciones de -- igualdad, el acceso a los mercados, a los productos y a los medios de producción necesarios para su prosperidad y desarrollo económicos.
4. Promover, sobre una base de reciprocidad y ventajas mutuas, la reducción de los aranceles aduaneros y de más barreras comerciales, así como la eliminación -- del tratamiento discriminatorio en el comercio internacional.
5. Facilitar, mediante el estímulo de la comprensión mutua, de las consultas y de la cooperación, la solución de los problemas relativos al comercio internacional en lo concerniente al empleo, al desarrollo económico, a la política comercial, a las prácticas comerciales y a la política en materia de productos básicos, y establecer la Organización Internacional del Comercio, por medio de la cual (las partes de esta Carta) cooperarán como Miembros de ella, para lograr el propósito y los objetivos enunciados en el presente artículo.

#### 4.7.2 CONTENIDO

La Carta de La Habana consta de 106 artículos divididos en 9 capítulos, a los cuales se suman 16 anexos. Su contenido es, en líneas generales, el siguientes:

Cap. I: Propósitos y objetivos de La Carta, que deben ser alcanzados mediante el compromiso de las partes de cooperar entre sí y con las Naciones Unidas para la expansión y mejoramiento del comercio y del empleo.

Cap. II: Importancia del empleo y de la actividad económica. Ajustes en la balanza de pagos. Intercambio de información y consultas.

Cap. III: Inversiones y ayudas para el desarrollo económico y la reconstrucción.

Cap. IV: Normas referentes a la política comercial:

Sección A: Aranceles aduaneros, preferencias, tributaciones y reglamentaciones interiores. Bases para el tratamiento general de la Nación Más Favorecida (Art. 16). Intento de legitimar el GATT y de vincularlo con La Carta (Art. 17, incisos 3 y 4, y Art. 23, incisos a, d, e, f, g y h, referentes a la reducción de aranceles y a la eliminación de preferencias y excepciones). Prohibición de la eliminación general de restricciones cuantitativas a la importación, y prohibición de restricciones a la exportación (Art. 20).

Sección B: Restricciones cuantitativas. Restricciones para protección de la balanza de pagos. Arreglos en materia de pagos. Relaciones de los miembros con el Fondo Monetario Internacional.

Sección C: Subsidios en general.

Sección D: Comercio estatal y cuestiones conexas. Tratamiento no discriminatorio. Organismos de compra-venta. Ex expansión del comercio y liquidación de existencias acumuladas para fines no comerciales.

Sección E: Libertad de tránsito. Derechos antidumping y derechos compensatorios. Aforo aduanero. Formalidades relacionadas con la importación y la exportación.

Marcas de origen. Publicación y aplicación de reglamentos comerciales. Informes, estadísticas y terminología comercial.

Sección F: Disposiciones especiales: Medidas de emergencia relativas a determinadas importaciones. Consultas. - Aplicación territorial del Capítulo IV. Tráfico fronterizo. Uniones aduaneras y zonas de libre comercio. Excepciones generales al Capítulo IV

Cap. V: Política general en materia de prácticas comerciales restrictivas, y medidas correctivas contra las mismas. Procedimiento de consultas e investigación. Interpretación y definición.

Cap. VI: Convenios intergubernamentales sobre productos básicos.

Cap. VII: Estructura y funciones de la Organización Internacional del Comercio.

Cap. VIII: Solución de controversias.

Cap. IX: Relaciones con países no miembros de La Carta. Excepciones generales y enmiendas. Procedimiento para futuras revisiones de La Carta. Derogación y retiro. Vigencia. Registro. Aplicación territorial. Depósito y autenticidad.

#### 4.7.3 POSICION DE ESTADOS UNIDOS

Tras el abandono de su indiscriminada política proteccionista en la década de los treinta, Estados Unidos dio un viraje radical para convertirse en campeón del librecambio, defendiendo a partir de entonces, en todos los foros y a través de todos los mecanismos e instituciones internacionales, un sistema de comercio mundial que de iure o de facto se prestara para proteger su predominio económico, propugnando la aplicación de la teoría del librecambio en la forma y en la medida en que no afectara sus intereses.

En el seno de las Naciones Unidas, esta posición estadounidense quedó plasmada en los documentos que dieron lugar a "La Carta de La Habana", en virtud de la influencia que por esos años Estados Unidos ejercía a nivel mundial, por una parte en su carácter de "ordenador" de las relaciones internacionales durante el período de la postguerra, y por la otra a través de mecanismos como el Plan Marshall para la reconstrucción de Europa y el Fondo Monetario Internacional.

La preocupación de Estados Unidos por sus propios intereses, a pesar de su constante apología verbal del desarrollo y el empleo en el mundo, resalta principalmente en su lucha más o menos disfrazada por el establecimiento de reglas comunes en los países receptores de inversiones extranjeras para asegurarse un ambiente propicio en cuanto principal inversionista extranjero, por la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias que obstaculizaran el acceso de sus mercancías a los mercados protegidos, y por la progresiva sofocación de todos los intentos de promoción de los países

subdesarrollados en favor de sus industrias inexistentes o incipientes.

Los expertos norteamericanos quizá se dieron cuenta "a tiempo" de lo excesivamente ambicioso de su proyecto, y ante las perspectivas de fracaso por la oposición de los países menos desarrollados y -- del bloque socialista, se hicieron todas las gestiones necesarias para que, antes de la reunión de La Habana, 23 países que a la sazón controlaban el 75% del comercio mundial llegaran a un acuerdo sobre los principios básicos de la controvertida Carta, naciendo -- así el 30 de octubre de 1947 el GATT, que entraría en vigor el 10 de enero de 1948 y pronto sería conocido como "La Pequeña Carta". Una vez alcanzado este triunfo parcial pero efectivo, empezó a decrecer paulatinamente el entusiasmo de Estados Unidos por "La Carta de La Habana", la cual, como es bien sabido, terminó al final -- de cuentas en un rotundo fracaso.

#### 4.8.4 POSICION DE MEXICO

La actitud de México ante el proyecto que sería sometido a discusión en La Habana (conocido como "Plan Clayton" debido a su principal autor, William L. Clayton, que encabezó el consorcio algodone-ro Anderson & Clayton hasta 1944, año en que obtuvo un importante puesto en el Departamento de Estado norteamericano) fue muy clara desde el principio, y puede sintetizarse en las siguientes declaraciones hechas por diversas instituciones y personalidades de nuestro país en aquellos días:

JAIME TORRES BODET, Secretario  
de Relaciones Exteriores:

Un sistema que, pretendiendo aplicar el rasero de la igualdad a los desiguales, condenare al estancamiento a los pueblos menos afortunados, no haría sino consolidar, en provecho de los fuertes, situaciones históricas adquiridas, entre otras causas, por disposiciones y normas de protección (54).

CONFEDERACION DE CAMARAS DE  
COMERCIO, CONFEDERACION DE  
CAMARAS INDUSTRIALES, CONFEDERACION PATRONAL Y CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION:

De imponerse en La Habana un convenio internacional que limite las posibilidades de acción industrial de los países débiles, éstos quedarán por tiempo indefinido en deplorables condiciones de coloniaje (55).

LIC. RAMON BETETA, Secretario  
de Hacienda y Crédito Público  
e integrante de la Delegación  
de México a la Conferencia de  
La Habana:

México reconoce la conveniencia de la cooperación internacional en materia económica, pero estima que es inadmisibles creer que a través de aquélla pueda llegarse a la absoluta libertad del comercio internacional, con la supresión de los aranceles protectores. Intentarlo, sólo significaría la destrucción económica de los pueblos débiles y el afianzamiento definitivo del predominio de los mejor dotados (56).

(54) Revista Tiempo, (14 de noviembre de 1947), p. 30.

(55) Ibid., (21 de noviembre de 1947), p. 30.

(56) Ibid., (28 de noviembre de 1947), p. 30.

...Para poder decidir sobre la mejor política económica tendiente a fomentar el comercio internacional, no basta con proscribir las barreras existentes. Es, además, necesario estudiar cuál es la naturaleza de esas barreras y cuáles fueron las causas que hicieron necesaria su implantación.

...Sostener que (las medidas proteccionistas) deben reducirse substancialmente y de inmediato, es desconocer la desigualdad de las condiciones de producción en los distintos países. Es, en consecuencia, tratar con igualdad a los desiguales; injusticia -- comparable a un tratamiento distinto para quienes -- sí realmente sean equiparables.

...El proyecto de Carta que ha sido sometido a esta Asamblea para su estudio peca por su carácter negativo, pues dedica la mayoría de su atención a buscar reglas y maneras para acabar con las restricciones al comercio internacional en vez de acentuar -- las soluciones positivas del problema, a saber: el desarrollo económico de los pueblos y la cooperación internacional para expeditarlo.

...La reducción de tarifas que el Proyecto de Carta propone descorazonaría la inversión extranjera en los países que están en proceso industrial incipiente y dificultaría el pago de las inversiones ya hechas. Existe así un antagonismo entre dos de los propósitos de La Carta: el de facilitar las inversiones extranjeras y el de reducir las tarifas arancelarias.

...Por lo demás, hay naciones plenamente desarrolladas que conservan aranceles muy altos mientras que otras, en desarrollo incipiente, tienen tarifas mucho más reducidas. No sería equitativo en tales casos proponer una reducción proporcional que mantuviera invariable la desigualdad existente. Para que una reducción universal de tarifas pudiera ser equitativa tendría que buscarse previamente un equilibrio real de los aranceles, de suerte que todas las disminuciones partieran de una base común comparable.

...No es suficiente hablar, como se hace en La Carta, de una igualdad de acceso a los mercados y de la necesidad de llegar a entendimientos para el comercio de los artículos primarios o básicos. Es igualmente indispensable que se piense en convenios análogos respecto de los artículos manufacturados -- que habrán de adquirirse por los países productores de materias primas y sobre los cuales de no existir -- como no existe -- control alguno, se perpetuará una



situación injusta dentro de la cual el país productor de materias primas hallará su producción vigilada, regulada y aun controlada por organismos internacionales, mientras que existirá absoluta libertad de precios y de condiciones en el comercio de los artículos manufacturados -equipo, maquinaria o artículos de consumo- que deben adquirirse en un mercado libre en el que no se ha hecho esfuerzo alguno para que los precios y las condiciones no fluctúen.

... (Los países en desarrollo) tampoco aceptarán de buen grado que se consideren inadmisibles para conseguir su propia industrialización las medidas que fueron útiles y eficaces para industrializar a otros países.

Si bien es cierto que La Carta contiene numerosas válvulas de escape, éstas son expedientes sobre los que no puede hacerse una planificación a largo plazo de las economías de los países (57).

CONFEDERACION DE TRABAJADORES DE LA AMERICA LATINA

(declaraciones hechas por  
conducido de su Presidente,

LIC. VICENTE LOMBARDO TOLEDANO):

El Plan Clayton se originó en la necesidad, para EUA, de colocar en el exterior la producción que no puede ser consumida por su pueblo, y que en poco tiempo llegará al 30%.

El Plan Clayton se propone destruir las barreras aduanales de los países que no son los EUA; evitar que se les impongan condiciones a las inversiones del capital yanqui; obligar a los gobiernos, particularmente a los gobiernos de los países productores de materias primas, a celebrar convenios para la venta obligatoria de esos productos a los EUA, sin que éstos se obliguen a vender, en cambio, maquinaria y equipos industriales, sancionando con la excomunión comercial a las naciones que se nieguen a aceptar este Plan de comercio internacional, lo que equivaldría a la muerte por asfixia.

(57) Ibid., (26 de diciembre de 1947), p. 37.

Con lo anteriormente expuesto, bastaría para que rechazaran el Plan Clayton los países semicoloniales y coloniales del mundo, pues su aceptación significaría para estos países la imposibilidad de desarrollar su industria nacional y, por tanto, entrañaría la aceptación de la tesis política de que todos esos países, que constituyen la mayor parte de las naciones del mundo, deben mantener indefinidamente su carácter de exportadores de materias primas y de compradores de mercancías manufacturadas por los grandes países industriales, y, particularmente, por los EUA.

Pero el Plan Clayton va más lejos todavía. Para impedir fugas, excusas, o la defensa fortuita de algún país que quiera evadirse de la órbita del superestado económico internacional, propone un sistema de votación que no tiene precedentes en ninguna de las Organizaciones Internacionales conocidas hasta hoy.

El Art. 27 del Plan establece tres alternativas para la votación: la alternativa A, que consiste en un voto por cada país, de acuerdo con su población, el desarrollo de su comercio exterior y de sus ingresos nacionales y del monto de sus ingresos provenientes de su comercio exterior; la alternativa B, que consiste en el número de votos que correspondan a cada país, según la importancia de su comercio exterior y de sus ingresos nacionales y de la cantidad per capita de su comercio con el extranjero; y la alternativa C, que se reduce prácticamente a la 2a. Ahora bien, hecho el cálculo de los votos que corresponderían a los países de Hispanoamérica en el seno de la ITO (Organización Internacional de Comercio), sobre las bases de las estadísticas oficiales, resulta que si se aprueba el sistema de votación de la fórmula A, todos los países de Hispanoamérica juntos tendrían 216.5 votos, y los EUA solos tendrían 405.3 votos. Y si se aprueba el sistema de votación de la fórmula B, los países de Hispanoamérica tendrían 111.6 votos y los EUA 303.3 votos.

Tal es el Plan Clayton. No hay en la historia de los Tratados Internacionales, uno que se haya propuesto lo que éste: el dominio económico del mundo por una sola potencia (58).

---

(58) Ibid., (2 de abril de 1948), pp. 43-44.

El Proyecto Clayton fue objeto de numerosas controversias y reformas durante la Conferencia de La Habana; y el 23 de marzo de 1948, como ya dijimos, los países participantes firmaron el Acta en la que se contenía el texto que debería someterse posteriormente a la consideración de los respectivos gobiernos. Este texto, que jamás recibió la necesaria ratificación y que por ello no pasó de ser un intento fallido, es lo que se conoce como "Carta de La Habana".

A su regreso de Cuba, el Lic. Ramón Beteta, Secretario de Hacienda y Crédito Público y uno de los más destacados integrantes de la Delegación Mexicana a la Conferencia, manifestó su opinión personal en el sentido de que el Proyecto Clayton había sido anulado por completo y La Carta de La Habana era un documento substancialmente satisfactorio como paso inicial hacia la correcta regulación del comercio internacional, pero al mismo tiempo admitió que se trataba de

un documento complicado, difícil de entender y de explicar, porque contiene principios generales que luego se limitan por una serie de excepciones, las cuales, a su vez, vuelven a ser restringidas por principios distintos que tampoco significan aplicación de la regla general (59).

El LIC. JESUS REYES HEROLES manifestó en forma un tanto satírica que:

La Carta tiene tantas cláusulas, incisos, excepciones y excepciones de excepciones, que resulta un pa-raiso para cualquier abogado chicanero. Todo estriba en que se tengan deseos de chicanear (60).

A partir del 23 de marzo de 1948, se inició el plazo de 2 años para adherirse a "La Carta de La Habana". Por lo que a México respecta, al vencimiento del plazo se resolvió que nuestra adhesión no era conveniente.

(59) Ibid., (9 de abril de 1948), p. 43.

(60) Ibid., (9 de abril de 1948).



5



S U M A R I O :

5. NACIMIENTO DEL GATT Y 6 RONDAS DE NCM.

	Página
5.1 Antecedentes . . . . .	206
5.2 La Pequeña Carta (GATT) y La Carta de La Habana	215
5.3 La Primera Ronda de Negociaciones Ginebra, 1947 . . . . .	216
5.4 Segunda Ronda de Negociaciones Annecy, 1949 . . . . .	218
5.5 Tercera Ronda de Negociaciones Torquay, 1950 . . . . .	219
5.6 Cuarta Ronda de Negociaciones Ginebra, 1956 . . . . .	222
5.7 Quinta Ronda de Negociaciones Ginebra, 1960-1962 . . . . .	225
5.8 Sexta Ronda de Negociaciones Kennedy Ginebra 1964-1967 . . . . .	231
5.9 Resumen . . . . .	238

1.

## NACIMIENTO DEL GATT Y 6 RONDAS DE NCM

### 5.1 ANTECEDENTES

La creación del GATT tuvo lugar el 30 de ~~sept~~<sup>oct.</sup> de 1947, cuando 23 países firmaron en forma provisional, el Acuerdo General de Aranceles y Comercio. Sin embargo, es necesario precisar e insistir en algunos acontecimientos y definiciones de política comercial que fueron los fundamentos u origen del GATT, en el siglo XIX y hasta 1939.

Es preciso recalcar que EUA adoptó el ejercicio del "liderazgo" -- mundial en este siglo, a raíz del conflicto de la Primera Guerra Mundial y que durante la Segunda Guerra

"...en el dominio de la política comercial tanto en Washington como en Londres, se prepararon los equivalentes de los planes White y Keynes. En Washington, se comprendía que Estados Unidos representaría un papel importante en el restablecimiento de un comercio mundial más libre. Richard N. Gardner... consideraba que Estados Unidos, como la mayor potencia económica mundial, debía asumir la gran responsabilidad de reconstruir un Sistema de Comercio Internacional de libre flujo. Quizá, ... estuvieron capacitados para dedicar una buena parte de la riqueza, la influencia y la energía norteamericana a la consecución de tal objetivo..."

Curzón continúa diciendo que tal combinación de poder e idealismo -- en asuntos económicos no tenía precedente

"... la División de Política Comercial del Departamento de Estado, afirmaba que la única nación capaz de tomar la iniciativa para promover un movimiento mundial de relajamiento de las barreras Comerciales en Estados Unidos.

En el siglo XIX se registraron tendencias contradictorias que se apoyaron indistintamente en el Libre-cambio... la abolición de las Leyes de Granos en --

1846, que permitió un comercio de granos más libre, y el Tratado Cobden-Chevalier de 1860, ... condujo a una reducción de tarifas en toda Europa... La penetración en las defensas del bastión proteccionista, Francia -que al mismo tiempo era uno de los mercados más ricos de Europa-, por medio de la inclusión en el texto del Tratado Cobden-Chevalier de la cláusula de la Nación Más Favorecida, condujo a la expansión de un comercio más libre en toda Europa ... en el período de 1862-1867, Francia firmó una serie de Tratados Comerciales con Bélgica, Prusia y el Zollverein, con Suecia, Italia, Suiza, Noruega, las Ciudades Hanseáticas, España, los Países Bajos, Austria y Portugal; ... con los principales Países de Europa, excepto Rusia y fuera de Europa con Estados Unidos, ... para fin de la década de 1860, Francia era el centro de una red de Tratados Comerciales que había reducido considerablemente el nivel proteccionista en Europa... como consecuencia de la guerra... (franco-prusiana) ... el gobierno francés se vió obligado a aumentar los pocos derechos que pudo, y a elevar los impuestos... la combinación de estas medidas dio nuevo ímpetu al movimiento proteccionista desatado por la guerra... los industriales franceses declararon que... eran necesarias nuevas medidas gubernamentales para protegerlos ... las filas proteccionistas pronto fueron engrosadas por temerosos cultivadores de trigo... para el fin de la década, casi todos los intereses económicos poderosos de Francia creían que debido a dificultades externas, sino es que internas, tenían derecho a un mercado doméstico protegido... en 1878, Italia puso en vigor un moderado programa de derechos (que habían de hacerse agudamente proteccionistas en 1887), "en este año"... Austria elevó la tasa de sus tarifas... Alemania que había sido el país que más se adelantara por el camino del libre comercio en el continente, dio un súbito viraje y adoptó el proteccionismo... después de 1879, Alemania fue el puntal del Sistema Proteccionista que había de durar y solo se mejoraría hasta la Primera Guerra Mundial... la primera alza considerable de las tarifas después de 1879 fue el súbito aumento en la nueva imposición de impuestos franceses de 1881; que, empero, debido a la renovación del Tratado Cobden-Chevalier y a la mayoría de los otros Tratados de 1881-1884, no tuvo todos los efectos proteccionistas esperados... en 1890, el proteccionismo agrícola francés era completo... Alemania procedía a perfeccionar la protección de su agricultura, y en 1885 y 1888 subió sus tarifas agrícolas para anular la competencia americana..., Francia... efectuó otra súbita alza de tarifas con el impuesto méline de 1892.

... Alemania ... a fin de obtener comida y mercados, inició a partir de 1891, una serie de Tratados que reducían la protección de la agricultura alemana, - hacían algunas concesiones pequeñas en productos industriales y, en cambio procuraban, sino una reducción de las tarifas de las mercancías alemanas, por lo menos la promesa de que los aranceles existentes no serían aumentados... esta nueva concesión de Alemania no condujo a la reducción de las tarifas ... lo que se logró después de una guerra de tarifas, - la más notable... contra Rusia, fue un alto en la erección de las barreras arancelarias... la manobra proteccionista de Alemania en 1902 elevó todas las tarifas a su alrededor... las tarifas de Rusia, Austria y Suiza habían subido anticipándose a las alemanas, a fin de aumentar la capacidad de negociar de sus gobiernos... en 1910 se creó una nueva tarifa proteccionista en Francia... en 1914 casi toda Europa Continental había sido invadida por el Sistema Proteccionista.

...Desde una mayor distancia histórica, el período comprendido entre las dos guerras, es sólo la continuación de un desarrollo iniciado con la guerra franco-prusiana. En esta perspectiva, la Primera Guerra Mundial y la Crisis de los Treintas, sólo precipitaron los acontecimientos.

...Los pequeños nuevos Estados (1919), eran débiles políticamente, celosos de su recién obtenida independencia, desorganizados económicamente y a menudo pobres. Por lo tanto, en el aspecto económico, trataban de fortalecer su autonomía mediante autonomía industrial y esto, en una región que antes de la guerra había sido predominantemente agrícola, causó una considerable alza de las Barreras Comerciales... Al Proteccionismo a corto plazo... que siguió a la Primera Guerra Mundial, se añadió el Proteccionismo causado por la reorganización política de Europa... otras dos fuerzas trabajaban activamente en favor del Proteccionismo... una de ellas... fue la de ... proteger las industrias que habían resultado esenciales para la Guerra ... la Segunda... proteger las industrias que habían creado durante la Guerra, a fin de reemplazar los artículos que anteriormente habían comprado... el mundo salió de la Primera Guerra Mundial con Barreras Comerciales considerablemente más altas de las que tenían al entrar en ella... En 1923, se celebró la Conferencia Diplomática sobre la Simplificación de las Formalidades Aduanales celebrada en ese año, atacó los obstáculos a la importación y exportación y abogó por su reducción, cuando fuera posible... Alemania... en 1925... constituyó -



un nuevo avance hacia la protección y un notable aumento de los derechos sobre la agricultura... Australia, la India, el Japón y otros países subían -- sus tarifas bruscamente.

...En Estados Unidos... la Ley de Tarifas de Emergencia, de 1921, aplicaba elevados derechos al trigo, al maíz, a la carne, a la lana y al azúcar... -- la Ley Fordney-McCumber de 1922 que ofreció una protección tan extrema que frustró las esperanzas aún de aquellos países deudores que estaban en posición de pagar sus deudas mediante exportaciones... La libertad de ajustar las tasas en 50% hacia arriba o hacia abajo, que la Ley atribuyó al Presidente, fue usada treinta y dos veces en los años siguientes, -- para aumentar y solo cinco veces para disminuir la tasa de las tarifas. Con Estados Unidos siguiendo -- una política tan exageradamente proteccionista, la conclusión inevitable era que la economía mundial -- sería gravemente afectada si algún día los préstamos norteamericanos disminuyeran o cesaran... a mediados de la década de 1920 se hicieron varios intentos -- Conferencia Económica Mundial de 1927-- de -- reimplantar un orden económico más normal... Las -- Conferencias sobre Tarifas de la Tregua de 1930 a -- 1931 que trataban de poner un alto a los aumentos, fueron impotentes ante un desequilibrio que no estaban capacitados para encarar. Mientras tanto, las -- restricciones no arancelarias seguían multiplicándose. El nivel de la protección subía constantemente ... (1).

En esta reunión se trató la necesidad de regresar -- al libre cambio como uno de los requisitos para volver a la prosperidad mundial. Poco tiempo después, la sociedad de Naciones propuso una tregua aduanera para que durante cierto período, los aranceles no -- se elevaran, proposición que resultó frustrada por la gran depresión económica que tuvo su inicio en -- el año de 1929. Al año siguiente, el mundo atravesaba por esa intensa depresión, teniendo muchas naciones que protegerse con medidas como el aumento a los aranceles de aduanas, estableciendo el control de -- cambio y los contingentes de importaciones y exportaciones, haciéndose patentes esas restricciones durante el segundo conflicto bélico mundial (2).

(1) Gérard Curzón. Op. Cit. pp- 21-33.

(2) Antonio Linares Fleytas. Objetivos y Realizaciones del GATT. Editorial Cenit, S. A. La Habana, Cuba, 1960, p. 6.

El 30 de ~~agosto~~<sup>oct.</sup> de 1947, 23 países, (los integrantes del Comité Preparatorio) no solamente concluyeron la elaboración del Proyecto de Carta de La Habana, que habría de discutirse a partir de noviembre de 1947 sino que, al estar representado ahí el interés de los EE.UU. y el 80% del comercio internacional, estos países estuvieron de acuerdo en firmar lo que se conoció como la "Pequeña Carta" y que vendría a ser el propio GATT.

EE. UU. se dió cuenta de las dificultades que habrían de encontrar tres meses después en La Habana y "en la sesión de clausura" (y al final de la sesión) de la Conferencia de Londres de 1946, propuso el texto del GATT, con el carácter de medida provisional.

Las predicciones de los representantes norteamericanos fueron correctas. En La Habana la Carta fue objeto de múltiples modificaciones frente a ello, los propios norteamericanos no insistieron en la ratificación de la misma.

Con el nacimiento del GATT dió comienzo a una nueva etapa en el comercio internacional; a partir de 1947 se iniciaron las llamadas negociaciones con el fin de reducir los aranceles y con el tiempo fue adaptándose este organismo a los intereses de sus miembros, como lo reconoce Myrdal, cuando afirma que "las organizaciones internacionales no son sino instrumentos para la política de los gobiernos individualmente tomados, y medios para la diplomacia de un número de estados nacionales diferentes y soberanos "(3).

(3) Myrdal, Gunnard. Realities and Illusions in regard to Inter-Governmental Organizations. Londres, (1955) p. 5. Citado por Curzon, Gerard. Op Cit. p. 379.

Con las enseñanzas del grave deterioro económico del sistema de producción norteamericana a raíz de la crisis de 1929, y con el papel de "líder" del sistema occidental, los EE. UU. habían de diseñar y llevar a la práctica, en el campo del comercio internacional, una política estratégica que les permitiera influir en forma definitiva en el comportamiento de la economía internacional y orientar con su "filosofía" el funcionamiento de las economías occidentales.

En 1934, el Departamento de Estado Norteamericano, encabezado por Cordell Hull, fundamenta y promueve los principios de la estrategia norteamericana y establece las bases para la aplicación de un nuevo sistema de organización económica internacional que permita la supremacía de los intereses norteamericanos y el funcionamiento de los mecanismos de producción occidentales de los países industrializados por medio de la difusión de los principios del librecambio.

Es a partir de la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934 de Estados Unidos y con la estrategia librecambista de Cordell Hull se inicia una nueva etapa en la política norteamericana de comercio internacional. Estados Unidos celebraría con fundamento de esa Ley, veinticinco Tratados Bilaterales. Sin embargo, las reducciones que obtuvo Estados Unidos no fueron lo suficientemente atractivas para sus intereses, además, este sistema implicaba un procedimiento difícil y lento; era necesario para los intereses de los EE. UU. establecer un

sistema que como el GATT "en vez de varios cientos de tratados bilaterales todos ellos casi idénticos, y a la vez considerablemente distintos, existe un tratado comercial que obliga a sesenta países..."

( 4 ) .

J. B. Condliffe, uno de los ideólogos del nuevo sistema de comercio afirmaba en 1942 que "es poco probable que se gane la guerra o la paz, si en el curso de la contienda no se ponen los cimientos de un mundo de postguerra más libre" ( 5 ) .

---

( 4 ) Curzón, Gerard, Op. Cit. p. 360.

( 5 ) J. B. Condliffe, Agenda para la Postguerra. Ed. Fondo de Cultura Económico. (México 1944), p. 22.

Para los intereses de México, conviene recordar algunos de los conceptos de J.B. Condliffe, los que inspiran la filosofía del GATT, este autor afirmaba en 1942, que:

en el mundo actual no se puede justificar una política arancelaria nacional autónoma o una política monetaria independiente... las políticas nacionales egoístas... tienden a ser contraproducentes y significan grandes pérdidas para otras naciones... a menudo se propone que se tomen medidas de consulta -- internacional antes de elevar aranceles o modificar tipos de cambio... debieran crearse organismos supranacionales con facultades para imponer sanciones a los países que violen las disposiciones. Por ejemplo, una Comisión Arancelaria Internacional debería estar investida en facultades para reconsiderar, y en caso necesario vetar, modificaciones de las tarifas nacionales, si se desafiara su sentencia, la sanción podría consistir en retirar el Tratamiento de Nación Más Favorecida...

Sin embargo, el autor reconoce el defecto más notable de estos organismos cuando dice:

"quis custodiet custodes" ¿quiénes constituirán estos Organismos Internacionales? ¿Ante quién serán responsables? ¿Por qué intereses velarán?

La prueba decisiva de estos proyectos es su aplicación a los países grandes y poderosos, no a los pequeños y débiles; y el autor llega a sostener clarísimamente que:

Estados Unidos determinará independientemente el -- grado de cooperación internacional que será posible. Los demás países casi no tendrán más remedio que -- aceptar lo que decidan hacer. Prácticamente tendrán que aceptar las mismas limitaciones de soberanía -- que esté dispuesto a aceptar Estados Unidos... (6).

(6) J.B. Condliffe. Op. Cit., pp. 200-201.

Tales conceptos, dedicados en su trabajo a Cordell Hull, forman parte de la filosofía de lo que sería poco tiempo después el GATT.

Las conclusiones de los estudios técnicos sobre política comercial internacional eran coincidentes tanto para los intereses ingleses - como norteamericanos respecto de la necesidad de hacer prevalecer - la corriente librecambista.

En 1943, se formula por los técnicos norteamericanos, un documento intitulado "Proposición para ser considerada por una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo" el que contenía el esquema de lo que sería más tarde el proyecto original de Carta de La Habana (7).

A instancias de los Estados Unidos, en febrero de 1946, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, nombró un Comité Preparatorio (19 países, incluida la URSS, quien no asistió), para organizar la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo. Al efecto, tuvo lugar la primera sesión en Londres, en octubre de 1946. Su segunda sesión tuvo lugar en Lake Success, en enero y febrero de 1947 y la tercera sesión en Ginebra en agosto de 1947.

---

(7) Cfr: Texto del Anexo "A" - 2.

## 5.2 LA PEQUEÑA CARTA (GATT) Y LA CARTA DE LA HABANA

Se ha explicado de qué manera fue creado el GATT o Pequeña Carta, y del fracaso de La Carta de La Habana, al ser modificada y no ser ratificada por los gobiernos que asistieron a La Habana.

De un análisis somero de ambos documentos, encontramos que La Carta tenía objetivos muy ambiciosos y estaba también diseñada para funcionar por medio de un Organismo Internacional, y en general su estructura correspondía a un proyecto muy amplio.

La Pequeña Carta -GATT- contiene parcialmente algunos de los objetivos de La Carta de La Habana. EUA propuso eliminar los temas que más oposición tenían y presentó el nuevo texto, tomado del de La Habana, las partes fundamentales de su proyecto de política comercial internacional, y que en esencia correspondía a Inglaterra y Francia. Por otra parte, Europa se encontraba en proceso de recuperación y la influencia norteamericana fue determinante para la aceptación del GATT. Sin embargo:

el GATT era una caña demasiado débil para basar allí el progreso hacia un régimen multilateral. Carecía de la maquinaria administrativa adecuada para enfrentarse a los problemas que surgieran entre las periódicas reuniones de las Partes Contratantes. Desprovisto de una Secretaría permanente, se veía limitado en la magnitud y trascendencia de sus operaciones, - sus signatarios sólo se comprometían a poner en vigor la mayoría de sus reglas de comercio hasta el punto en que eran compatibles con su legislación en vigor. En resumen, sobre el GATT flotaba una atmósfera de inestabilidad (8).

De cualquier forma este Órgano fue el resultado de las acciones de EUA y había que utilizarlo e impulsarlo para lograr los objetivos de la nueva actitud en materia de Comercio Internacional.

(8) Richard N. Gardner. Sterling - Dollar Diplomacy. Oxford, (1956). pp. 379-380, citado por Curzón. Op. Cit., p. 41.

5.3 1a. RONDA DE NEGOCIACIONES. GINEBRA, 1947

El objetivo básico del GATT tuvo resultados halagadores de inmediato para sus promotores, cuando del 10 de abril al 30 de octubre de 1947, tuvo lugar la primera negociación arancelaria, coincidente con el nacimiento del GATT, tenía lugar la concesión en 45,000 artículos valuados en 1947 en 10,000 millones de dólares. Tal vez sea posible -- apreciar mejor lo que sucedió en Ginebra si lo comparamos con los resultados de las negociaciones posteriores lo que nos muestra el cuadro siguiente:

## RESULTADOS DE LAS NEGOCIACIONES ( 9 )

Negociación	Valor del comercio comprendido en dólares	Número de concesiones hechas
Ginebra 1947	10,000 millones	45,000
Anncy 1948	no se dieron cifras	5,000
Torquay 1951	no se dieron cifras	8,700
Ginebra 1956	2,500 millones	sin cifras
Ginebra 1960/61	4,900 millones	4,400

Como puede apreciarse hubo abundantes razones para elogiar la primera ronda de negociaciones. Sin embargo, es necesario considerar entre otros factores los siguientes: a) Se trataba de la primera reunión. b) Se trató de lograr el máximo impacto desde su instalación. c) Los países que concurren tenían un arancel elevado, como es el

( 9 ) Información tomada de Curzón, Gerard. Op. Cit. p. 95. A precios de 1938. Cfr: José Francisco Demeneghi Colina. Las Negociaciones Comerciales del GATT y los Países en Desarrollo. Tesis ENE (1975). Para un enfoque económico de las diferentes Negociaciones Comerciales.



caso de los Estados Unidos, cuyo arancel era desproporcionado. Razón suficiente para entender que un sacrificio arancelario no tenía mayor significado que la reducción puramente normal. d) Obsérvese que para los años siguientes no hay cifras que permitan comparar negociación con negociación. e) Que materialmente son ya casi inexistentes los avances en las negociaciones consecuentes a la primera reunión de Ginebra de 1947. f) los países participantes se enfrentaban a la postguerra animados del mejor espíritu de negociación. g) Los Estados Unidos, el principal promotor, el primer comprador y el mejor mercado, marcó el camino a seguir en la reunión con la expresa facultad de reducir sus tarifas hasta en un 50%.

En esta primera reunión de negociaciones y constitutiva del GATT, participaron 23 países (10) de los cuales 11 eran países en desarrollo con el propósito de obtener "una reducción sustancial de aranceles y otras barreras al comercio y eliminar las preferencias, sobre una base de reciprocidad y ventajas mutuas (11).

---

(10) Australia, Bélgica, Brasil\*, Birmania\*, Canadá, Ceilán\*, Chile\*, República de China\*, Cuba\*, Checoslovaquia, Francia, India\*, Líbano\*, Luxemburgo, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Pakistán\*, Rodesia del Sur\*, Siria\*, Sudáfrica, Reino Unido y Estados Unidos (\* Países en desarrollo).

(11) GATT, "Final Act Adopted at the conclusion of the Second Session of Preparatory Committee of the United Nations Conference on Trade and Development "Lake Success, New York, 1947. Vol. I. p. 5

#### 5.4 SEGUNDA RONDA DE NEGOCIACIONES. ANNECY 1949

En 1949 tuvo lugar la Segunda Ronda de Negociaciones en Annecy, Francia, desde junio de ese año hasta el 10 de octubre.

El propósito de esta Segunda Ronda fue el de continuar con las negociaciones para reducir aranceles y evaluar la Adhesión de varios países solicitantes.

Del primer tema se ocuparon las Partes Contratantes del GATT y llegaron a intercambiar 5,000 Concesiones Arancelarias sin que en la información disponible se haya determinado su valor. En sí, este resultado no fue muy halagador en virtud de que apenas representaba esta negociación un 6% aproximado del número de concesiones obtenidas en 1947. Sin embargo, la falta de información con respecto al valor de tales concesiones nos limita en esta evaluación.

El segundo tema para el que se convocó fue el de discutir la adhesión de diez países solicitantes (12), de los cuales nueve ingresaron de inmediato y solamente a Uruguay se le concedió un plazo mayor para adherirse al Acuerdo.

---

(12) Dinamarca, República Dominicana, Finlandia, Grecia, Haití, Italia, Liberia, Nicaragua, Suecia y Uruguay.

### 5.5 TERCERA RONDA DE NEGOCIACIONES. TORQUAY 1950

A partir del 28 de septiembre de 1950, y hasta el 21 de abril de 1951, se reunieron las Partes Contratantes en Torquay, Inglaterra, para ocuparse principalmente de una Tercera Ronda de Negociaciones, con el objeto de reducir aranceles y evaluar la posible adhesión de varios países interesados (13).

La Delegación Norteamericana informó que ya no intentaría obtener la autorización de su Congreso con respecto a la aprobación de La Carta de La Habana, por lo que se decidían a fortalecer el GATT. En esta Ronda se negociaron 8,700 concesiones y los países participantes se negaron a calcular el valor de éstas, en virtud de lo cual es difícil estimar los efectos reales de la misma. Surgieron inconformidades acerca del método a seguir en las Negociaciones.

Se ocuparon del análisis del memorándum "Problema de la Desigualdad de las Tarifas Europeas", presentado por once países (14), dándose así la ocasión para estudiar las diferencias arancelarias y una área estratégica para el Comercio Internacional, como lo fue la zona del Mercado Común Europeo.

- 
- (13) Austria, Filipinas\*, Perú, República de Corea\*, República Federal Alemana, Turquía.. (\*Al final de la Ronda decidieron no adherirse). Cfr. Curzón, p. 100 y sig.
- (14) Alemania Federal, Austria, Bélgica, Dinamarca, EUA, Francia, Holanda, Italia, Luxemburgo, Noruega y Suecia.

En esta negociación se vió la necesidad de consolidar las concesiones otorgadas por otros 3 años, y el compromiso de no elevar los aranceles negociados.

En esta Ronda se propuso una enmienda al Artículo XXVIII, en la cual se estableció la revalidación de las concesiones por un período de tres años, al 1o. de enero de 1954.

Se analizó en esta ocasión, el problema relativo a las disparidades arancelarias existentes, en virtud de que algunos países con derechos bajos, como los del Benelux y los Escandinavos, carecían de poder de negociación frente a los que poseían aranceles exageradamente altos como el caso de los EUA.

En esta Ronda, presentó Francia una propuesta conocida también como el "Plan Francés", la cual se proponía una reducción arancelaria general de 30%, mediante 3 reducciones anuales de 10%.

Según el Plan Francés, la reducción arancelaria se aplicaría a los productos agrícolas e industriales, y entre otros puntos, introducía un procedimiento especial para los países en desarrollo, por la importancia de los aranceles, como fuentes de ingresos fiscales, o como mecanismos proteccionistas. Este tratamiento diferenciado se retiraría cuando se llegase a exportar competitivamente los productos negociados.

Los países con tarifas bajas propusieron que los países europeos -- eliminasen toda aquella parte de un arancel que se hallase por encima de un límite determinado, fijándose límites máximos por categorías de mercaderías.

La propuesta francesa y la de los países europeos con tarifas bajas fueron aceptados. En las negociaciones se siguió con los procedimientos de las rondas anteriores (15).

Filipinas al darse cuenta de estos resultados negativos decidió no ingresar.

La CEPAL formuló un estudio en 1956 (16) en el que se puede apreciar la participación de Brasil, Cuba, Haití, Perú, en las 3 Rondas de Negociaciones. Estos ejemplos, pueden ilustrarnos mejor sobre las posibilidades para México de ingresar al GATT.

A manera de conclusión, puede afirmarse que Brasil, Haití y Perú no obtuvieron grandes ventajas de las Rondas de Negociaciones. En parte por su escasa capacidad de exportación, a los intereses de sus compradores tradicionales y a que sus productos eran esencialmente materias primas.

Tal vez esta experiencia negativa pueda orientar el proceso de decisión con respecto a nuestro país.

---

(15) Producto por producto y mediante el principio de reciprocidad y ventajas mutuas.

(16) Naciones Unidas, "Estudio del Comercio Interlatinoamericano". Citado por Jorge Witker. Comisión Económica para América Latina.

### 5.6 CUARTA RONDA DE NEGOCIACIONES. GINEBRA 1956

En enero de 1956, se inició en la Ciudad de Ginebra, la 4a. Ronda de Negociaciones, en la que se pretendía reformar el procedimiento de las negociaciones. El Presidente del GATT en su discurso inaugural señaló que:

algunos de nosotros se han sentido decepcionados - porque el alcance de esta nueva autoridad (el Presidente de Estados Unidos), no permite hacer reducciones en las tasas individuales de tarifas tan considerables como las que Estados Unidos hicieron sobre muchos artículos durante negociaciones anteriores (17).

El representante de Australia, independientemente de su apoyo al má todo de la negociación, opinó que:

bien podría ser que el resultado de las presentes negociaciones no sea tan espectacular como los obtenidos en nuestras tres Conferencias anteriores. (18).

Los representantes de la Europa Continental, fueron más explícitos en sus críticas:

...los procedimientos seguidos en Ginebra, Torquay y Annecy, no pueden dar ya más resultados satisfactorios (19) ... progresos considerables sólo podrían hacerse si se aplicaran otros métodos distintos a las negociaciones bilaterales... No es muy alentador observar que cinco años de continuas solicitudes en pro de la buena causa de los países con bajas tarifas hayan producido resultados tan limitados (20).

(17) H.E. Sr. L. Dana Wilgress, Boletín de la Prensa del GATT/270, (19 de enero de 1956). Curzón. Op. Cit.

(18) Informe de la Prensa del GATT/277, (19 de enero de 1956). Ibid.

(19) P.H. Forthomme hablando por Bélgica, Informe de la Prensa del GATT/278, (19 de enero de 1956). Ibid.

(20) C.A. Bentinck Barón, Director de Relaciones Económicas Extranjeras del Reino de los Países Bajos, Informe de la Prensa del GATT/279, (19 de enero de 1956), Ibid.

El Reglamento de la Conferencia Arancelaria establecía como objetivos de las negociaciones, la reducción del nivel general de los Derechos de Aduana y otras cargas en la importación, en forma especial, la reducción de los Derechos que dificultaban la importación de mercancías, incluso en cantidades mínimas, así como el intercambio de concesiones, sobre una base de reciprocidad y ventajas mutuas (21).

La Regla del Principal Proveedor, se uso nuevamente, se habían dado facultades al Comité de Negociaciones Comerciales, para que adoptasen medidas con la finalidad de entablar negociaciones de carácter - - triangular o multilateral, con la finalidad de que el alcance de las negociaciones fuera mayor, pretendían también abarcar los Derechos de Aduana, Reglamentos, Aceptación de ciertos Monopolios para importación, según se prevé en los Artículos II, III y IV del Acuerdo ya revisado.

Este ciclo de negociaciones arancelarias se inició el 18 de enero de 1956, habiendo manifestado 25 países su intención de participar (22).

El ciclo de tarifas de 1956 fue considerado por muchos miembros como un fracaso, y hasta de manifestaciones públicas, como hemos visto, se calificó de "modestos" a los resultados. Al mismo tiempo, se consideró que probablemente fuese ésta la última Conferencia de este tipo bilateral-multilateral, artículo por artículo (23).

Dentro del GATT, todas las conversaciones acerca de una mejora de la técnica de negociaciones, se habían interrumpido. Fuera del GATT, asombrosos acontecimientos abrieron nuevas perspectivas. Hemos visto que "las reglas del GATT no dejaban espacio para la creación de un Sistema de Tarifas Preferencial Europeo" y el descontento contra el GATT en este respecto había cundido (24) dentro del movimiento de integración europea.

(21) Cfr. IBDD, Cuarto Suplemento, p. 91.

(22) Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Ceilán, Cuba, Dinamarca, EUA, Finlandia, Francia, Grecia, Haití, India, Italia, Japón, Luxemburgo, Nicaragua, Noruega, Países Bajos, Reino Unido, República Dominicana, RFA, Sudáfrica, Suecia y Turquía.

(23) El señor E. Wyndham White, Secretario Ejecutivo del GATT, dijo posteriormente de las series de negociaciones efectuadas desde la guerra que "a las tarifas nacionales se les ha expandido gran parte del agua" (Discurso de Eric Wyndham White al XVII Congreso de la Cámara Internacional de Comercio, Washington, D.C., (25 de abril de 1959)). La importante pregunta que no se contestó fue: Si las Futuras Negociaciones de Tarifas - Producirían mucha carne, comenta Curzón. Op. Cit. p. 114.

(24) Raymond Vernon, Organizing Trade, International Conciliation, Nueva York, (1955), p. 174. Citado por Curzón. Op. Cit. p. 114. N.52.

Creemos que este rechazo de un sistema automático - priva a nuestras negociaciones de una gran parte de sus oportunidades de tener éxito (25).

Los resultados de las negociaciones de Ginebra confirmaron lo anterior, esto aunado a que EUA casi había llegado al límite de su capacidad de negociar, y habían hecho concesiones en cerca de 900 millones de dólares para importaciones, y obtenido concesiones sobre las exportaciones, valuadas en cerca de 400 millones (con un promedio de reducciones de tarifas de 15%), ningún país quedó complacido. Varios representantes se habían retirado de las negociaciones, a causa de la manera inadecuada de negociar, otros tenían poco que ofrecer y recibieron menos en cambio. En el GATT se aferraban al sistema de discutir artículo por artículo (26).

La Europa Continental, los Delegados de los países continentales de Europa, volvieron a sus naciones con una sensación de fracaso. De haber otra Conferencia de Tarifas, ellos insistirían en el empleo de nuevas reglas (27).

Estaba pendiente la revisión a fondo del Acuerdo y los países interesados decidieron el formular una declaración para no invocar hasta junio de 1955, el Artículo XXVIII.

El Representante de Estados Unidos, informó que su Gobierno deseaba la celebración de NCM al amparo de la Ley de Acuerdos Comerciales de ese país y que podían reducir en un 15% los aranceles.

---

(25) M. André Philip, hablando por Francia. Informe de la Prensa del GATT/281, (19 de enero de 1956). Curzón. Op. Cit.

(26) Ibid., pp. 110-111.

(27) Ibid.



### 5.7 QUINTA RONDA DE NEGOCIACIONES. Ginebra 1960-1962 (28)

En el año de 1958, durante el XIII Período de Sesiones del GATT, el Subsecretario de Estado para Asuntos Económicos de Estados Unidos, Dillon, propuso un nuevo ciclo de negociaciones por el interés que había en su país, para negociar nuevas concesiones con la Comunidad Económica Europea antes de que entrara en vigor su tarifa externa - común (29). Se crearon tres Comités:

I Comité: Para organizar una Ronda de Negociaciones Comerciales.

II Comité: Para examinar las repercusiones de las políticas agrícolas nacionales en el Comercio Internacional.

III Comité: Para identificar soluciones a los problemas comerciales de los países en vías de desarrollo.

Esta Quinta Ronda de Negociaciones Comerciales llamada "Ronda Dillon" se celebró en Ginebra, Suiza (de septiembre de 1960 a julio de 1962) y a instancias del I Comité se ocupó de:

La renegociación arancelaria con los países de la CEE, con motivo de su integración. Celebración de Negociaciones Comerciales entre los países participantes, incluyendo a la Comunidad en bloque como un solo miembro. Las negociaciones relativas a la Adhesión de Camboya, Israel y Túnez, etc. La renegociación de los aranceles con los miembros de la CEE, se inició en septiembre de ese año, finalizando en mayo de 1961.

(28) Cfr: IBDD. Séptimo Suplemento.

(29) Cfr: Antonio Gazol Sánchez.- El Quinto de los objetivos fundamentales de la Comunidad Económica Europea, establece la finalidad de "abolir anacrónicas barreras económicas que han venido haciendo de Europa un mosaico de minúsculos mercados protegidos y para transformar a la Comunidad en una zona económica unitaria". El Tercer Mundo Frente al Mercado Común Europeo. Archivo del FCE. (1973), p. 29.

La segunda parte de negociaciones entre países participantes, fue -- propuesta de EUA en virtud, de facultades otorgadas por el Congreso en la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1958, para negociar reducciones de un 20% en los aranceles (esto no fue logrado).

Los métodos utilizados para la negociación fueron:

- a) Negociación producto por producto, otorgando concesiones mediante a reducción de Derechos u otras formas de protección; la Consolidación de Derechos a niveles existentes y un compromiso de no aumentar los Derechos.
- b) Otorgamiento de Concesiones Mediante el Principio de Reciprocidad mutuas.
- c) Reconocimiento para la Consolidación de Derechos poco elevados o de un régimen de admisión con franquicia equivale a una Concesión de un valor igual a una reducción de Derechos elevados.
- d) Negociaciones de Preferencia, conforme al Acuerdo General.
- e) Señalamiento de las Concesiones indirectas que se obtuvieran en las Negociaciones.

Obstáculos No Arancelarios:

- Protección derivada del funcionamiento de los monopolios de importación a que se refieren los Artículos II y XVII.
- Reglamentaciones Cuantitativas Interiores, señaladas en el párrafo 6 del Artículo II.
- Niveles de Contingentes de conformidad al Artículo IV.
- Restricciones a la importación (Apartado c) del párrafo 2, Artículo XI), referente a productos agrícolas.
- Subsidios que puedan servir para la reducción de importaciones.

Como era de esperarse, una vez más, los países en vías de desarrollo criticaron esos procedimientos porque consideraban que los países industrializados nuevamente, no habían hecho negociaciones sobre productos de interés para esos países, bajo el principio de que los miembros podían negarse a negociar sobre los productos que no tuvieran interés y bajo el Principio de Principal Proveedor, se había limitado la capacidad de negociación de los países en vías de desarrollo, puesto que nunca eran principales abastecedores de productos manufacturales y el mantenimiento de la regla de "Libertad de Acción", mediante la cual se podía dejar de negociar sobre un producto o una medida proteccionista, que tenían los países y que era usada esa Libertad en detrimento de los intereses de los países menos importantes.

En cuanto a la exigencia de reciprocidad, esta fue inaceptable, ya que parte del supuesto de una estructura económica similar para todos los países y considera a la capacidad de negociación como equiparable.

Se señaló también que generalmente los países en desarrollo, utilizan el arancel con fines fiscales o de desarrollo, y su capacidad de negociación es muy limitada, ya que sus importaciones son generalmente de bienes de capital a las que se aplican preferentemente bajos aranceles.

Las exportaciones de los países menos desarrollados, se reducen a productos sin transformar o semielaborados, sobre los cuales los

aranceles son de poca importancia.

Con la Regla del Principal Proveedor, quedaron excluidos de la Negociación, productos industriales de interés para los países en vías de desarrollo.

El II Comité, tenía como mandato (30):

- a) Compilar la documentación pertinente sobre la aplicación, por los miembros del GATT de medidas de carácter no arancelario para la protección de la agricultura, para mantener los ingresos de los agricultores.
- b) Determinar con lo recopilado, la aplicabilidad de las reglas del GATT para favorecer el desarrollo del comercio internacional a base de reciprocidad y ventajas mutuas, según el Artículo 10. del GATT (31).

El II Comité informó que en 34 países investigados, se imponían principalmente las siguientes barreras no arancelarias:

Aplicación en forma discriminatoria de restricciones cuantitativas a la importación. Impuestos a la importación. Regímenes de comercio de Estado en forma arbitraria. Acuerdos Bilaterales. Sostenimiento de Primas de Complemento o Subvenciones Interiores de los agricultores.

---

(30) IBDD. Décimo Suplemento, p. 143 y sig. (Según Programa de Acción para el Desarrollo del Comercio Internacional del 17 de noviembre de 1958).

(31) IBDD. Séptimo Suplemento, p. 29.

Dentro de los efectos de las Medidas no Arancelarias, destacaron que su aplicación menoscababa el valor de la consolidación de cada producto. "Por ejemplo, en lo que se refiere a la carne, la tercera parte de los países examinados han consolidado sus derechos, pero casi todos aplican una medida arancelaria que reduce y hasta anula ampliamente las ventajas de las consolidaciones" (32), agrabando la situación comercial de los países dependientes de las exportaciones de -- productos agrícolas o primarios.

Dentro de las Conclusiones Generales, el Comité recomendó moderar inminutamente la protección agrícola, ya que la aplicación de Medidas no Arancelarias había venido a desequilibrar los derechos y obligaciones de los países miembros del GATT.

El III Comité tenía el siguiente Mandato:

Efectuar un estudio y someter un informe a la consideración de las PARTES CONTRATANTES, con respecto a las demás medidas que puedan favorecer el desarrollo del comercio internacional, teniendo muy particularmente en cuenta, la importancia que reviste el mantenimiento y el acrecentamiento de los ingresos de exportación de los países menos desarrollados para su progreso económico y para diversificar sus industrias respectivas (33).

En su informe especial, adoptado por las PARTES CONTRATANTES en su -- XIX Período de Sesiones (15 de noviembre de 1961), se señala el deterioro de la posición comercial de los países en desarrollo y los obstáculos al comercio que enfrentan productos de interés estratégico --

(32) Cfr. IBDD. Décimo Suplemento, p. 147.

(33) Cfr. IBDD. Séptimo Suplemento, p. 30.

para esos países:

- I) Las restricciones cuantitativas a la importación, los países industrializados, han limitado la abolición de dichas restricciones a la importación de las materias primas, manteniéndolas para los productos fabricados con ellas, o bien se ha realizado la liberalización sobre una base regional, manteniendo las restricciones para las importaciones precedentes de ciertas zonas que comprenden la mayoría de los países en desarrollo. El Comité recomendó la supresión de las restricciones cuantitativas y de todo aquel elemento discriminatorio en las mismas.
- II) Los Derechos de Aduana elevados y los que favorecen a las materias primas de manera desproporcionada, con relación a los artículos manufacturados, frenan también mucho las exportaciones de los países menos desarrollados. El Comité consideró conveniente que los países industrializados revisaran sus Derechos de Aduana, para aumentar los ingresos de exportación de los países menos desarrollados y que en las Negociaciones Arancelarias, consideraron la necesidad de los países menos desarrollados, de aplicar con flexibilidad su protección arancelaria, para agilizar su desarrollo económico.
- El Comité recomendó que las Partes Contratantes, -- adoptaran una actitud comprensiva en lo que se refiere a la reciprocidad de las concesiones arancelarias con relación a los países en desarrollo y que tomaran en consideración, las necesidades de los mismos cuando examinaran los métodos adecuados para lograr una reducción de los Derechos de Aduana.
- III) Los Derechos e Imposiciones Interiores de carácter fiscal elevados, se recomendó que las Partes Contratantes y especialmente los países industrializados, cuya situación financiera era favorable, redujeran los derechos cuando gravasen a productos de interés para los países en desarrollo.
- IV) Las actividades de los monopolios de Estados de carácter restrictivo, tanto en los países de economía planificada como en los de economía de mercado.

Se recomendó que los países con monopolios de Estados tratarán de ampliar el acceso a su mercado, los productos de los países menos desarrollados.

### 5.8 SEXTA RONDA DE NEGOCIACIONES KENNEDY. GINEBRA 1964-1967

La Sexta Conferencia de Negociaciones para la Reducción de Barreras Comerciales, fue inaugurada por el GATT en el año de 1964 y se clausuró en 1967 (34).

Dió como resultado, importantes reducciones tarifarias y se consideró como:

El Acuerdo de más largo alcance sobre la reducción de Barreras al Comercio Mundial que jamás se haya logrado. Las principales Naciones Industrializadas comerciantes convinieron en hacer extensas Reducciones Arancelarias que en promedio representaban alrededor de una tercera parte, que representaban 40,000 millones de dólares del comercio. También se lograron otros Acuerdos importantes. Las Reducciones Arancelarias ayudaron al comercio con respecto al 80 por ciento, aproximadamente, de los productos exportados por los países en desarrollo (35). Pero en el terreno de los productos agrícolas, los resultados no fueron los esperados y mucho menos importantes que en el de los artículos manufacturados, pues se consideró que las Barreras de carácter no Arancelario, habían incrementado en forma notable (36).

Los países que participaron en esta Ronda, fueron: Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, Ceilán, Checoslovaquia, Chile, Dinamarca, España, EUA, Finlandia, Francia, Grecia, India, Indonesia, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Luxemburgo, Malawi, Nicaragua, Nigeria, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Pakistán, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, República de Corea, República Dominicana, República Federal de Alemania, Sierra Leona, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Trinidad y Tobago, Turquía, Uruguay y Yugoslavia.

(34) Osmanczyn. Op. Cit. pp. 14-15.

(35) Orígenes, Organización y Actividades. Resumen de las Actividades de las Naciones Unidas, durante el período de 1966-1970.

(36) Modesto Seara Vázquez. Op. Cit. p. 617; Preeg, Ernest H. Traders and Diplomats: An Analysis of the Kennedy Round of Negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade. (Washington, 1970); Evans, John. The Kennedy Round in American Trade Policy: the Twilight of GATT? (HUP, Cambridge, Mass. 1971).  
Cfr: Intra. Barreras no Arancelarias. 231.

En noviembre de 1961, los Ministros de Comercio de los países miembros del GATT, se reunieron en Ginebra y declararon a "iniciativa" de EUA, antes de que el Ciclo Dillon terminara y antes de que el -- Congreso norteamericano aprobara la Ley de Expansión Comercial, lo siguiente:

Que continuarían las reducciones de tarifas, de -- acuerdo con los términos del Acuerdo General.  
 Que habría que considerar la adopción de nuevas técnicas, en particular, algunas formas de reducción de tarifas lineales.  
 Que estas nuevas técnicas deberían ser examinadas -- tan pronto como fuera posible, teniendo como fin la pronta aplicación de las recomendaciones resultantes e tal examen.

En el otoño de 1962, el Secretario Ejecutivo visitó las capitales del mundo para sondear la opinión sobre los nuevos procedimientos a seguir, y en octubre de 1962, se emplazó a un Comité del GATT para ultimar los detalles de los procedimientos que probablemente se siguieran en lo futuro. Este trabajo se completó en 1963-1964, y las negociaciones de tarifas -- más importantes en el seno del GATT se efectuaron en 1964-1965. Sus resultados podrán ser asombrosos como los del Tratado Cobden-Chevalier de hace cerca de -- cien años, empero debe recordarse que sólo una parte -- los Estados Unidos- ha tomado la iniciativa de proponer una considerable baja de tarifas.

La otra --la CEE- ha contestado introduciendo medidas agrícolas autárquicas y haciendo cierto número de -- contraproposiciones. La primera de ellas, consistió en dar por sentadas ciertas tasas estándar para numerosos grupos de productos. Así pues, las partes negociantes deberían hacer reducciones de tarifas hasta de 10%, aunque no por más de las tasas estándar acordadas. Ello significaría que los países con derechos elevados como Estados Unidos, habrían reducido sus -- tarifas sobre muchos productos en todo el 50%, mientras que los países con tarifas más razonables como los de la CEE sólo necesitarían rebajar un poco sus tarifas. Ello habría producido una estabilización -- arancelaria. Lo que el Mercado Común subrayaba, era la equidad de su procedimiento. No hay duda de que --



otras dos consideraciones contribuyeron a la presentación de esta propuesta. En primer lugar, está muy lejos de ser seguro que un país como Francia esté preparado actualmente para rebajar de manera considerable la tarifa común externa. En segundo, Francia en su posición a la rebaja de 50% de la tarifa del Mercado Común, tiene muchos simpatizadores. que todos los miembros del Mercado Común que preveen una Unión Económica del Atlántico. Esta traería consigo, la formación de una Unión Aduanera entre Estados Unidos y la CEE. Empero, si una tarifa exterior ya razonable del Mercado Común se reduce en un 50%, en los próximos años, no habrá incentivo para que los EUA vayan más lejos, en tanto que el Mercado Común, perderá su poder para negociar. Por consiguiente, este grupo, aunque en favor de las bajas tarifas, desea primero una nivelación arancelaria, de tal suerte que el encuentro final por la eliminación de tarifas pueda hacerse partiendo de posiciones igualmente fuertes. Razonable como parece este último argumento, deja de tomar en cuenta las realidades de la vida política norteamericana. La Ley de Expansión Comercial sólo autoriza al Presidente a bajar tarifas sobre una base de reciprocidad. Esto limita la capacidad de los norteamericanos para hacer maniobras (37).

---

(37) Curzón. Op. Cit. pp. 121-122.

En 1962 el Congreso norteamericano aprobó la Ley de Expansión Comercial (propuesta por el Presidente Kennedy), la que facultaba al Ejecutivo norteamericano para reducir los aranceles (hasta un 50% y eliminar aquellos menores del 5%); para eliminar los Derechos sobre los artículos de la CEE y que, como los de EUA, representaban conjuntamente el 80% del comercio mundial, modificando el Sistema de Negociaciones Bilaterales "producto por producto".

En la década de los sesentas, la situación mundial era muy tensa, la integración de la CEE y las medidas restrictivas adoptadas por la CEE, sobre todo en materia agrícola, trajeron temores por parte de los industriales de EUA; aunado al deterioro ya crónico de la balanza de pagos de su país, les impulsó nuevamente a buscar reducciones en las restricciones de otros países; de esta forma se buscaba una reducción sustancial en la tarifa externa de la Comunidad, y que ésta adoptó una política más liberal en lo agrícola. Se pretendía también, la negociación de los impuestos discriminatorios a los vehículos, y ofrecían liberalizar su mercado para productos tropicales, siempre y cuando dichos productos no se produjeran en cantidades importantes en su territorio y que se suprimieran las preferencias otorgadas en la Convención de Yaoundé a países africanos. La celebración de la I UNCTAD, permitió a los países en vías de desarrollo, analizar sus problemas comunes, y las medidas decretadas en favor de los países en desarrollo, mediante la Parte IV del Acuerdo General (38).

El Comité de Negociaciones Comerciales dividió sus trabajos en 4 grandes temas:

(38) Demeneghi, Op. Cit. p. 109 y sig.  
234.

1. Barreras Arancelarias;
2. Barreras no Arancelarias;
3. Países en Desarrollo; y
4. Agricultura

Y debido a eso se suspendieron las NCM en julio de 1965 a febrero del año siguiente. Francia se retiró de los trabajos en los diversos Organos de la CEE, por no aceptar que la Comisión de la misma, dispusiera de prerrogativas "supranacionales", con relación a la política agrícola común y de la administración de los fondos para su financiamiento. Cuando finalmente, fue aceptada la Tesis Francesa.

Participaron 46 países y los resultados de la Ronda Kennedy, en cada uno de los grandes apartados de negociación, fueron los siguientes. -

(39):

Los productos agrícolas representaban uno de los principales intereses para EUA; la necesidad de mantener y expandir sus mercados en la CEE era parte fundamental en la Ley de Expansión Comercial y se explica por el hecho de que ese país, sigue siendo el mayor exportador de productos agrícolas en el mundo, preocupado básicamente por las tendencias autárquicas de la política agrícola de la Comunidad que se habían dejado sentir en el sector de cereales (40).

---

(39) Ernest Preeg, "Traders and Diplomats", The Brookings Institution (1970), Washington, D.C.

(40) Demeneghi. Op. Cit., p. 117 y sig.

A fines de 1966, no pareció cumplirse con el objetivo de lograr una liberalización global y, en virtud que la Ley de Expansión Comercial habilitaba al Ejecutivo de EUA el realizar negociaciones hasta fines de 1967, los países intercambiaron algunas concesiones arancelarias y pudieron concluir un Convenio Internacional de Cereales.

La Negociación de los Cereales, presentaba el siguiente aspecto: por el lado de los exportadores, se encontraban Argentina, Australia, Canadá y EUA; del de los importadores, Japón, el Reino Unido y otros países.

En agosto de 1967, el convenio fue negociado conjuntamente con la Conferencia Internacional de Cereales, e incluyó máximos y mínimos; definición de la diferencia de precios y estableció los lugares de referencia para los precios, con la finalidad de poder considerar los últimos cambios ocurridos en el Comercio Internacional de los granos (41).

La reducción de los niveles arancelarios, de productos industriales, fue lo más importante de la Ronda Kennedy; para productos químicos fue de 46% - 50% y para maquinaria de 48% - 50% para EUA y para los otros países fue de 36% - 42%.

En ciertos sectores no era posible aplicar reducciones sobre una base del 50%, propuesto inicialmente, un caso importante fue el de los productos químicos, pulpa de papel y el acero; sus negociaciones se

---

(41) *Ibid.*, pp. 122-123.

llevaron a cabo considerando a cada rama de manera integral.

Una de las principales medidas que se tomaron, fue el Acuerdo sobre la Aplicación del Artículo IV del GATT, sobre las políticas Antidumping, de los países, y un Código Antidumping, a fin de que los países no abusen del uso de esta práctica para proporcionarse una protección adicional. Este Código Antidumping, establece:

- a) Sujeta la adopción de medidas provisionales a dos condiciones: que se haya tomado una decisión preliminar cuando esté ocurriendo y que un examen crítico de la declaración pruebe la existencia de perjuicio y el período de aplicación de las medidas provisionales es para tres meses.
- b) Para iniciar una investigación de Dumping, no debe impedirse el despacho libre de bienes con base en el arancel normal.
- c) El establecimiento del Dumping debe ser hecho por una autoridad, por un cuerpo u organización convenientemente establecido.
- d) Se puede proceder simultáneamente a un examen de la evidencia de Dumping y perjuicio cuando se acepte la queja.
- e) Se limita la aplicación retroactiva de las medidas Antidumping.
- f) Sólo puede permanecer en vigor el Derecho por el tiempo necesario para poder neutralizar el Dumping.

### 5.9 RESUMEN

El Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GAAT), fue el resultado de una serie de medidas que se originaron en el año de 1948, en virtud de que el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, resolvió convocar una Conferencia de carácter internacional, con la finalidad de avocarse al problema del comercio y el empleo, para que se pudiese establecer un Comité Preparatorio que iniciase los estudios para un proyecto de Convención de una Organización Internacional de Comercio. Posteriormente, el proyecto de carta que fue aprobado en agosto de 1947, por el Comité Preparatorio, el cual sirvió para sentar las bases de trabajo para la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo que fue celebrada en La Habana; desde el mes de noviembre de 1947 hasta marzo de 1948 y como resultado de la misma, se elaboró una carta, conocida como Carta de La Habana, que fue analizada en el capítulo anterior (42).

Paralelamente al trabajo y discusión de la Carta para la Organización Internacional de Comercio, los representantes de los gobiernos integrantes del Comité Preparativo se pusieron de acuerdo con la finalidad de patrocinar una serie de negociaciones para reducir sus aranceles aduaneros y poder aligerar restricciones que impedían un incremento de comercio entre ellos mismos, sin la necesidad de esperar a que la existencia de la futura Organización Internacional de Comercio iniciara su vigencia (43).

---

(42) Edmund Jan Osmanczyn: Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas. FCE, México (1976), pp. 14-15.

(43) Ibid.

Paralelamente a los trabajos del Comité que estaba preparando La -- Carta de La Habana, se reunieron en 1947, en Ginebra, representantes de diversos países para celebrar la Primera Conferencia sobre -- Aranceles. Los resultados de esas negociaciones se plasmaron en un Tratado con características multilaterales que se denominó Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio. En el mismo documento se dictaron las reglas para impedir que "las concesiones arancelarias fuesen frustradas por otros mecanismos protectores" (44).

El GATT fue firmado el 30 de octubre de 1947, en Ginebra, por veintitrés países para que entrara en vigor el 1o. de enero de 1948.

Teóricamente el GATT estaba concebido como un mecanismo provisional mientras entraba en vigor La Carta de La Habana. La importancia de las cinco primeras Rondas fue decreciente hasta que la Sexta Ronda fue posible la modificación de la estructura del GATT.

---

(44) Ibid., p. 69.

**PARTE**

---

**III**



6

S U M A R I O :

	Página
6. ESTRUCTURA DEL GATT	
6.1 Objetivos . . . . .	240
6.2 Principios Básicos . . . . .	240
6.3 Síntesis del Acuerdo General . . . . .	241
6.4 Países en Desarrollo . . . . .	244
6.5 Funcionamiento del GATT . . . . .	245
6.6 Las Partes Contratantes . . . . .	247
6.7 El Consejo de Representantes . . . . .	249
6.8 Otros Grupos de Trabajo . . . . .	251
6.9 Grupo Consultivo de los Dieciocho . . . . .	253
6.10 Formas de Adhesión . . . . .	255
6.10.1 Adhesión Ordinaria . . . . .	256
6.10.2 Adhesión Patrocinada . . . . .	257
6.10.3 Adhesión Provisional . . . . .	258
6.10.4 Adhesión Especial y los Países Socialistas	260
6.11 Retirada del Acuerdo . . . . .	264
6.12 Modificaciones de 1954 y 1964 . . . . .	265

	Página
6.12.1 Modificación de 1954 . . . . .	265
6.12.2 Modificación de 1964 . . . . .	268
6.13 El GATT y las Restricciones Cuantitativas al Comercio . . . . .	273
6.14 El GATT y el Proteccionismo Agropecuario . . . . .	275
6.15 El GATT y las Tarifas Arancelarias . . . . .	278
6.16 El GATT y el Regionalismo Económico . . . . .	279
6.17 El GATT y los Países en Vías de Desarrollo . . . . .	280
6.18 Postulado del Grupo de los 77 . . . . .	284
6.19 El GATT y los Países Socialistas . . . . .	286
6.20 Resumen . . . . .	287

## ESTRUCTURA DEL GATT

### 6.1 Objetivos

El GATT tiene como finalidad esencial, la liberalización del comercio internacional, a través del logro de los siguientes objetivos:

- a) Igualdad de trato y de oportunidades para todos los países en -- los intercambios comerciales.
- b) Expansión del comercio mundial para que contribuya en la medida de lo posible, al desarrollo económico y el bienestar de todas -- las naciones.
- c) Participación de todos los países en la discusión y solución de los problemas que afectan al comercio mundial.

### 6.2 Principios básicos

- a) Debe evitarse todo tipo de discriminación en el comercio.
- b) Queda prohibida expresamente --salvo circunstancias especiales-- -- la fijación de contingentes a la importación, con miras a la pro- -- tección de la industria nacional, debiendo recurrirse para ello a la aplicación de aranceles aduaneros.
- c) Se ha de procurar, a través de negociaciones, la reducción de -- los aranceles y la eliminación de obstáculos al comercio exte- -- rior.
- d) Para la conciliación de los diferentes intereses comerciales, se cuenta con el recurso de la consulta.

### 6.3 Síntesis del Acuerdo General - GATT

#### Artículo

- I: Garantía de trato de Nación Más Favorecida para todos los países miembros.
- II: Reducciones arancelarias.
- III: Prohibición de impuestos interiores, que discriminen a las importaciones.
- IV-X: Prevención y limitación de los obstáculos no arancelarios al comercio (Derechos Compensatorios a las Subvenciones, - Derechos Antidumping, Aforos Aduaneros, etc.).
- XI: Prohibición general de las restricciones cuantitativas.
- XII: Forma de utilización de las restricciones cuantitativas: -- por razones de la balanza de pagos.
- XIII: No discriminación en la aplicación de restricciones cuantitativas.
- XIV: Excepciones al Artículo anterior.
- XV: Colaboración del GATT con el Fondo Monetario Internacional.
- XVI: Eliminación de las Subvenciones a la exportación.
- XVII: No discriminación en las actividades de comercio exterior realizadas por el sector público.
- XVIII: Facultad de los países en desarrollo para actuar con cierta flexibilidad arancelaria y aplicar algunas restricciones cuantitativas a fin de conservar sus reservas de divisas.
- XIX: Medidas de urgencia para contrarrestar las importaciones - que causen perjuicio a los productores nacionales.
- XX-XXI: Excepciones al Acuerdo, por razones de interés general o de seguridad (protección de la salud pública, etc.).

- XXII: Consultas.
- XXIII: Solución de conflictos.
- XXIV: Condiciones en que las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio pueden constituir excepciones al principio de Nación Más Favorecida.
- XXV: Acción colectiva de las partes contratantes.
- XXVI: Aceptación y entrada en vigor del Acuerdo.
- XXVII: Retiro de concesiones arancelarias.
- XXVIII: Negociaciones arancelarias y modificación de las listas.
- XXIX: Relaciones entre el GATT y La Carta de La Habana.
- XXX: Enmiendas al Acuerdo.
- XXXI: Retiro del Acuerdo.
- XXXII: Definición de "partes contratantes" o "países miembros".
- XXXIII: Adhesión al GATT.
- XXXIV: Anexos al Acuerdo.
- XXXV: Casos de no aplicación de las disposiciones del Acuerdo entre partes contratantes.
- XXXVI-  
XXXVIII: Tratamiento especial a los países miembros en desarrollo.

El artículo XXV del Acuerdo General, establece que "los representantes de los países miembros, se reunirán periódicamente para asegurar la ejecución de las disposiciones del presente Acuerdo que requieran una acción colectiva y, en general, para facilitar su aplicación y la consecución de sus objetivos". Tomando como base esto, los representantes de los gobiernos de los países miembros "han estado adoptando un procedimiento de trabajo", que consiste en reuniones periódicas con los representantes gubernamentales de todos los firmantes, con el objeto de vigilar el cumplimiento de las normas contenidas en el Acuerdo. A estas reuniones periódicas de los representantes y a su acción colectiva, se le denomina como las PARTES CONTRATANTES. (1) Para el cumplimiento de las recomendaciones de las PARTES CONTRATANTES o para el estudio de determinados temas, no existen órganos permanentes, sino que se crean en la medida en que resultan necesarios para el cumplimiento de las necesidades. La importancia del asunto, y la forma con que sea conveniente llevar a cabo los estudios, condicionan el tipo de órgano para que las PARTES CONTRATANTES puedan realizar esa función. De este modo, y como elementos auxiliares, los trabajos del GATT, se llevan a efecto mediante Comités, Grupos de Trabajo o Grupos de Expertos, según sea el tema y la amplitud con que quieran que sea tratado el asunto. Con el fin de dar una mayor agilidad a los trabajos y una mayor facilidad a la administración del Acuerdo, las PARTES CONTRATANTES decidieron crear en 1960, un Consejo de Representantes con funciones delegadas de aquellas. La función administrativa, de asesoría y coordinación, se lleva a cabo por una Secretaría General, dirigida por un funcionario permanente que se denomina el Director General.

(1) La expresión "partes contratantes" con minúsculas, se refiere a la actuación individual de cualquier país miembro, y con mayúsculas, cuando actúan en forma colectiva.

5.

#### 6.4 Países en desarrollo

Los países en desarrollo miembros del GATT, son objeto de tratamiento especial, principalmente en los siguientes aspectos:

- a) La modificación del Artículo XVIII original, les permite aplicar restricciones cuantitativas a las importaciones, con el fin de - conservar sus reservas de divisas.
  
- b) La Parte IV del Acuerdo (Artículos XXXVI-XXXVIII), añadida en -- 1965, recomienda que los países industrializados ayuden, con un "esfuerzo consciente y tenaz", a los países en desarrollo, y agre-- ga un nuevo principio surgido durante la Ronda Kennedy de Nego-- ciaciones (1964-1967), según el cual, los países industrializados no deben esperar reciprocidad de parte de los países en desarro-- llo en las negociaciones comerciales, y deben abstenerse de au-- mentar los obstáculos a sus importaciones de productos primarios y de interés para los países en desarrollo, a los que deberán -- otorgar prioridad en la reducción de las restricciones existen-- tes.
  
- c) Excepción a la norma de la Nación Más Favorecida, introducida en 1971 a fin de que, a través de un plan de preferencias generalizadas no recíprocas, los países desarrollados puedan conceder -- prioridades y facilidades a los países en desarrollo.



6.

#### 6.5 Funcionamiento del GATT

El GATT tiene su sede oficial en Ginebra, Suiza, y su operación se encuentra encomendada a un Director y una Secretaría (en la que la boran unas 200 personas).

El Órgano supremo es la Asamblea General de países miembros, que -- suele reunirse una vez al año. Sus decisiones se toman por consenso o por votación (por lo general se requiere mayoría simple, salvo -- cuando se trate de aprobar excepciones al cumplimiento del Acuerdo, en cuyo caso es necesaria la mayoría de dos tercios). Otros Órganos importantes son: el Consejo de Representantes (se reúne unas seis -- veces por año y se ocupa de asuntos urgentes y de trámite cuando el GATT no está en período de sesiones), los Comités Permanentes (dedi -- cados a la atención de problemas específicos), los Comités Especia -- les (dedicados a la atención de asuntos eventuales), el Centro de -- Comercio Internacional (administrado conjuntamente por el GATT y la UNCTAD, con el fin primordial de ayudar a los países en desarrollo a incrementar sus exportaciones), etc.

Las negociaciones multilaterales del GATT, se han llevado a cabo du -- rante siete grandes Conferencias: 1) Ginebra 1947; 2) Annecy (Fran -- cia) 1949; 3) Torquay (Inglaterra) 1951; 4) Ginebra 1959; 5) Gine -- bra 1960-1961 (Ronda Dillon); 6) Ginebra 1964-1967 (Ronda Kennedy); y 7) Tokio 1973-1979 (Ronda Nixon o Ronda Tokio).

En los primeros tiempos se celebraban negociaciones bilaterales en -- tre pares de países y sus conclusiones se ampliaban a los demás --

miembros del GATT, producto por producto. A partir de la Ronda 1960-1961, se empezó a usar el sistema de oferta de reducción lineal o general (por ejemplo, productos industriales, productos agropecuarios, etc.).

Se han hecho excepciones a la prohibición de restricciones cuantitativas, con el fin de permitir a los países miembros, resolver sus problemas de balanza de pagos.

Se ha fomentado la liberalización del comercio en agrupaciones comerciales regionales (formadas por varios países de una zona), siempre y cuando no creen obstáculos al comercio en el resto del mundo. Estas agrupaciones pueden ser uniones aduaneras o zonas de libre comercio.

### 6.6 Las Partes Contratantes

Lo que en otros organismos se denomina Asamblea General o Conferencia, en el GATT se denomina las PARTES CONTRATANTES. Los representantes de los países miembros, deben reunirse en forma periódica.

Al comienzo de cada período de sesiones ordinarias, los representantes eligen de entre ellos mismos, un Presidente y tres Vicepresidentes, quienes ejercen sus funciones desde la clausura de dicho período de sesiones, hasta la apertura del período ordinario siguiente.

El Presidente o Vicepresidente, participan en los debates con esa calidad únicamente, pero pueden en cualquier momento, pedir autorización para actuar de una forma y para representar a su país, como quien dice Juez, Moderador y Parte.

Las funciones específicas que competen a las PARTES CONTRATANTES no están recogidas en ninguna disposición y no están sujetas a ningún tipo de limitación. Pero pueden resumirse "prácticamente" sus funciones en tres grandes grupos: a) interpretación del Acuerdo General; b) admisión de nuevos miembros; y c) aplicación del Acuerdo en circunstancias especiales y concesión facultativa de "waivers" (excepciones) a los países miembros.

Las PARTES CONTRATANTES pueden actuar como "árbitro" en los litigios que surjan entre miembros. Se somete a las PARTES CONTRATANTES, a la admisión de un nuevo país.

Las PARTES CONTRATANTES "pueden eximir del cumplimiento de cualquier obligación" contenida en el Acuerdo a un país miembros que se encuentre en circunstancias "especiales".

El "quorum" se constituye por la mayoría simple salvo aquellos casos en los cuales, el Acuerdo General disponga otra cosa, las decisiones son adoptadas por mayoría de votos de los representantes presentes.

Cada miembro tiene Derecho a un solo voto.

### 6.7 El Consejo de Representantes

Las sesiones de las PARTES CONTRATANTES, tienen lugar por lo menos una vez al año. Por razones prácticas, sólo han venido reuniéndose un par de veces cada año.

Para funcionar y atender los asuntos fundamentales, las PARTES CONTRATANTES crearon en 1960, un Consejo de Representantes; el llamado Consejo, está constituido por los Representantes dispuesto a asumir las obligaciones en calidad de Miembros de ese Consejo y sus funciones principales son:

- a) Examinar los asuntos que se plantean entre períodos de sesiones.
- b) Controlar y supervisar los trabajos de los diferentes órganos -- del GATT.
- c) Preparar la "Orden del Día" de las sesiones.

Las PARTES CONTRATANTES pueden también delegar en el Consejo, otras funciones, esta facultad y la imposibilidad de esperar la sesión -- anual, le ha dado creciente importancia al Consejo.

Para su cumplimiento el Consejo puede:

- Formular recomendaciones a las Partes; convocar a reuniones urgentes; dar normas de actuación a los Comités de Organos de Trabajo del GATT; crear los Comités y Organos de Trabajo que se estime oportuno; y, tomar las medidas que crean oportunas para la creación o ejecución de las decisiones de las Partes.

11.

El carácter voluntario es una característica fundamental del Consejo, pudiendo formar parte todos aquellos países que lo deseen y lo soliciten.

El Consejo no es un Consejo compuesto por los grandes países comerciales, ni un Consejo en donde se asegura en forma simultánea, una distribución geográfica y equitativa de los puestos, por la rotación y la representación permanente de los grandes países comerciales como en otros Organismos.

Es un Organismo secundario en lo formal, pero "de hecho" constituye un Comité Permanente que se ocupa de los principales asuntos.

### 6.8 Otros Grupos de Trabajo

Las PARTES CONTRATANTES se sirven de Organos auxiliares para el desarrollo y el trabajo, cuyo número y composición "no están sujetos a normas fijas ni rígidas", sino que se crean según se va considerando necesario.

Los Comités representan una fórmula más amplia y duradera que los -- Grupos de Trabajo o Grupos de Expertos, y a su constitución responde la necesidad de llevar a cabo, estudios más especializados. Se habla de: a) Comités Permanentes y, b) Comités Temporales.

El Comité de Restricciones Cuantitativas, por razones de la Balanza de Pagos, encargado de supervisar el exacto cumplimiento de la excepción a la prohibición absoluta de aplicar restricciones cuantitativas por dificultades en la Balanza de Pagos y, el Comité de Comercio y Desarrollo, creado para vigilar la aplicación de la Parte IV del - Acuerdo General.

Hay un gran número de Comités temporales, siendo el más característico, el de Negociaciones Comerciales, creado para dirigir cada una de las negociaciones comerciales a las que pueda convocar el GATT, y -- por tanto, su existencia es la de la duración de cada Conferencia. - Los Comités de la Agricultura y el de Productos Industriales, tiene la misión de estudiar los obstáculos al desarrollo del comercio de -- tales productos y el de buscar los procedimientos adecuados para que desaparezcan.

No siempre disponen de tiempo para realizar un detenido examen de un problema concreto, o bien ocurre que la amplitud, relativamente de un tema, no justifica la creación del Comité. En estos casos, se recurre a la constitución de un "Grupo de Trabajo", que se encarga de llevar a cabo, estudios y de efectuar las recomendaciones al Consejo o a las PARTES CONTRATANTES. Son estos órganos temporales y de un número de miembros reducido (8 a 10 elementos).



## 6.9 GRUPO CONSULTIVO DE LOS DIECIOCHO

El Grupo Consultivo de los Dieciocho, se creó en 1975, está integrado por representantes de alto nivel que intervienen en la formulación de la política comercial de sus países respectivos, teniendo por misión, facilitar la labor del GATT en lo siguiente:

seguir la evolución del comercio internacional con vistas a la aplicación y el mantenimiento de políticas comerciales que respondan a los objetivos y principios del Acuerdo General;

prevenir, siempre que sea posible, las perturbaciones repentinas que puedan representar una amenaza para el sistema de comercio multilateral y las relaciones comerciales en general, y adoptar las medidas oportunas para hacer frente a tales perturbaciones en caso de que efectivamente se produzcan;

el proceso de ajuste internacional y la coordinación, a tal respecto, entre el GATT y el Fondo Monetario Internacional.

Algunos miembros estimaron que el problema principal con que se enfrentaban los países era el de cómo imprimir ritmos de crecimiento económico adecuados y sostenibles... un factor clave para ello era la creación de un clima de confianza en el que pudiesen aumentar las inversiones.

El Grupo discutió también las mejoras de las reglas y procedimientos del GATT para abordar el examen de las medidas comerciales adoptadas por motivos de balanza de pagos... la aplicación definitiva del Acuerdo General... la composición del Grupo Consultivo sea equilibrada y ampliamente representativa.

Por tratarse de un órgano consultivo, el Grupo no debe invadir la esfera de competencia del Consejo ni de los comités permanentes del GATT. Debe permanecer al margen del mecanismo de adopción de decisiones y no inmiscuirse en las actividades y funciones del Comité de Negociaciones Comerciales.

Según la decisión adoptada por el Consejo en julio de 1975, se estableció con carácter provisional, por un año; fue prolongado por otro año en noviem-

bre de 1976.

En noviembre de 1977 el Consejo confirmó la existencia del Grupo y acordó decidir sobre su futuro al finalizar la "Rueda de Tokio" (2).

El Grupo estuvo integrado en 1977, por representantes de los siguientes países:

Argentina, Australia, Brasil, Canadá, las Comunidades Europeas y sus Estados miembros, Egipto, España, Estados Unidos, Hungría, India, -- Japón, Malasia, Nigeria, Noruega, Pakistán, Perú, Suiza y Zaire (3).

---

(2) Actividades del GATT en 1977, pp. 52-54.

(3) Ibid.

#### 6.10 Formas de Adhesión

Veintitres países ratificaron el texto del GATT, y aprobaron los términos del Protocolo de Aplicación Provisional, cuyo funcionamiento - sería en forma PROVISIONAL ( 4 ).

Los miembros están divididos en grupos, según su situación dentro -- del GATT:

- a) Países Miembros de Pleno Derecho;
- b) Países en Regimen de Adhesión Provisional; y
- c) Países a los que se aplicaba el Regimen GATT y se les continúa aplicando de facto.

El Acuerdo se encuentra abierto en términos generales, a cualquier - país, "dispuesto a aceptar sus principios" y a "ajustar su política comercial a las normas del GATT".

El Sistema de Adhesión, no sólo es peculiar, sino totalmente diferen - te al de cualquier Organismo Internacional.

Si se estudia el Acuerdo, se señala únicamente la Adhesión Ordinaria o la Patrocinada, pero en la práctica y para ser más "pragmáticos" , se crearon dos parches: la Adhesión Provisional y la Especial ( 5 ).

- 
- ( 4 ) El 10. de enero de 1948, nueve de los veintitres países, firmaron el Protocolo: Australia; Bélgica; Canadá; Cuba; EUA; Francia; Luxemburgo; Países Bajos y el Reino Unido. Los demás lo - hicieron durante 1948: Checoslovaquia; Brasil; Birmania; Ceilán; Chile; China; India; Líbano; Nueva Zelanda; Noruega, Pakistán; Rodesia del Sur; Libia y Sudáfrica.
- ( 5 ) Cfr: Artículo XXVI, Anexo "B" - 2.

### 6.10.1 Adhesión Ordinaria

Como consecuencia de la aplicación del principio de la CNMF, todo -- país que forma parte del GATT, recibe en forma automática, las conce -- siones arancelarias que las Partes Contratantes se habían otorgado -- con anterioridad.

Como pago por los "beneficios" obtenidos con su ingreso, cualquier -- país que desee adherirse al Acuerdo General, está obligado a ofrecer una contribución en forma de concesiones de sus propios aranceles, -- lo que recibe el nombre de "DERECHO DE ENTRADA" o "DERECHO DE ADHE-- SION" o "BOLETO DE ENTRADA", y se determina mediante negociaciones -- entre el aspirante a la adhesión y las Partes Contratantes, cuyas -- ventajas arancelarias ya consolidadas en el GATT, puedan ser de inte -- rés para las exportaciones de ese país.

El "Derecho de Entrada", se plasma en un Protocolo de Adhesión, con-- forme al cual, el gobierno del país adherente contrae las mismas -- "obligaciones" y "derechos" que los demás miembros del Acuerdo. Sin embargo, para que la admisión sea definitiva, es necesario, que las Partes Contratantes, lo acepten así por mayoría de dos tercios. Así, el nuevo miembro, adquiere de "facto" y "de jure", las mismas obligacio-- nes y derechos que cualquier otra Parte Contratante (6).

El hecho de exigir una "Cuota de Entrada" y el compromiso de respe-- tar y cumplir las reglas contenidas en el Acuerdo, convierten al -- GATT en un Club, más que en un Organismo mejor estructurado como el Fondo Monetario Internacional.

(6) Cfr: Artículo XXIII.

### 6.10.2 Adhesión Patrocinada

Teóricamente, el 2o. Sistema de Adhesión al GATT, fue creado para recibir en el seno de ese Organismo, a aquellos países, que se independizaron de sus antiguas metrópolis.

La causa de este procedimiento, radica en que el país administrador suscribió, a lo largo de todo el período de dependencia, unos compromisos comerciales en nombre del país administrador. Se considera -- que el nuevo país ha pagado su contribución al GATT, al suscribir y aceptar los acuerdos tomados en nombre por la nación administradora. La decisión de aceptar los compromisos, requiere de un cierto período para que se pueda determinar su futura política económica; los -- países miembros le siguen aplicando "de facto" el tratamiento del -- GATT.

Decidida la política comercial a seguir y continuar con el GATT, entrará a formar parte como miembro de pleno derecho. Y si no acepta -- deberá adherirse al GATT por la vía ordinaria y mediante la negociación de su entrada. Si se analiza la composición de los miembros del GATT, los países en desarrollo que forman parte del mismo, constituyen "territorios" o "ex-colonias" independientes en los últimos años.

### 6.10.3 Adhesión Provisional

Para que se adhiera en forma definitiva al GATT, es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- a) La determinación del Derecho de Entrada;
- b) La decisión de aceptación de las PARTES CONTRATANTES, adoptada por mayoría de dos tercios.

No existe ningún sistema que permita determinar automáticamente la "Cuota de Entrada", que satisfará el candidato de ingresar en el Organismo, sino que se fija mediante negociaciones entre ese país y las PARTES CONTRATANTES. Por dificultades surgidas en la propia negociación, o porque el país solicitante no esté en condiciones de iniciar las conversaciones, estas se pueden prolongar, colocando al futuro miembro en una posición intermedio en su adhesión que en nada le beneficia. Si el país que presenta su solicitud al GATT, no hace otra cosa que declarar su intención de suscribir todos los Derechos y Obligaciones inherentes. El rango de miembro de pleno derecho, no se llega a realizar automáticamente, sino que es necesario el mantener un período de negociaciones previas, durante las cuales, el GATT continúa con sus trabajos, pueden llegar a afectar al futuro comercial de los países miembros. Por tal motivo, se da el hecho paradójico que el país solicitante, mientras no se le conceda el Estatuto de miembro de pleno derecho, no puede tomar parte en unas actividades - cuyos resultados puedan implicar de una forma u otra, derechos y obligaciones que podrá estar obligado a suscribir, pero que no existían en el momento de solicitar su adhesión.

El país solicitante, negocia su "Cuota de Entrada", únicamente con -

aquellos países que así lo deseen por estimar que las ventajas comerciales por ellos consolidadas en el GATT, y ofrecen algún interés para el comercio de exportación del país solicitante.

Por tanto, no hay razón para que los países miembros que no han solicitado la apertura de conversaciones, no puedan aplicar al país solicitante, el tratamiento comercial del GATT, incluso antes de la adhesión de éste como miembro de pleno derecho.

Por lo anterior, fue necesario crear un Estatuto intermedio, que salvara los inconvenientes derivados de la aplicación rígida de los preceptos que, sobre la materia, contenía el Acuerdo General y así surgió el llamado Estatuto de Adhesión Provisional, con la característica de ser: temporal y renovable, y presenta dos ventajas:

- a) La participación del gobierno del país solicitante, en los trabajos de las Partes Contratantes.
- b) La aplicación anticipada por algunos países del tratamiento GATT. Estos dos aspectos, se recogen en dos mecanismos:
  - 1) una decisión de las Partes Contratantes; 2) una declaración de los países inmediatamente otorgantes de sus beneficios al candidato.

El Estatuto de Adhesión Provisional, tiene un carácter temporal como lo indicamos anteriormente, y puede ser prorrogado hasta la adhesión efectiva del solicitante. Por tanto, la validez jurídica de este instrumento, es no solamente dudosa, sino impugnabile desde cualquier ángulo de análisis legal.

#### 6.10.4 Adhesión Especial y los Países Socialistas (7)

Cuando algunos países de Europa Oriental de estructura socialista, - se interesaron en el Acuerdo General, fue necesario establecer procedimientos especiales de adhesión, en virtud de las características - peculiares de su política comercial, ya que evidentemente no tendría ningún sentido exigirles las mismas obligaciones que las establecidas para los países de economía no dirigida.

Cuando el volumen de importaciones en estos países, debido a las decisiones adoptadas por el Organismo Estatal correspondiente, en función de las necesidades derivadas de un programa; las posibles rebajas arancelarias o cualquier otra supuesta ventaja de tipo comercial por ellos concedida, no tendría interés para los países miembros del GATT, en virtud de que no tendrían ninguna influencia en el flujo comercial, fue necesario por todo lo anterior el "adoptar un nuevo procedimiento" que pudiera ser aceptable tanto por los países miembros como por los países socialistas que llegasen a ingresar al GATT y -- por eso se adoptó un tipo especial de adhesión, consistente en no establecer vínculo jurídico alguno y en aceptar una declaración de intención de llevar a cabo una política comercial ajustada a los principios rectores del GATT.

No obstante esa promesa de ajustar su política comercial a las normas contenidas en el GATT, fue suficiente eso como garantía, para -- obligar a los países miembros a hacer extensivas a los países socialistas las ventajas comerciales y arancelarias, que mutuamente se hubieran otorgado entre ellos. Fue necesario un Acuerdo que indujera

---

(7) Checoslovaquia, Yugoslavia, Polonia, Hungría, Cuba  
Cfr. Infra, 6.19.



a las Partes Contratantes a través de beneficios comerciales reales, a aplicar el tratamiento del Acuerdo General a los países de economía socialista. Se llegó a una "fórmula de conciliación" consistente en la obligación por parte del país socialista de incrementar sus importaciones procedentes de los países miembros en determinado porcentaje.

Se crearon grupos especiales de trabajo, encargados de supervisar este acuerdo especial y de examinar el cumplimiento de los acuerdos -- concertados.

PARTICIPACION EN EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES  
ADUANEROS Y COMERCIO (GATT) (8)

Partes Contratantes del Acuerdo General (S4)

Alemania, Rep. Fed. de	Gabón	Noruega
Alto Volta	Gambia	Nueva Zelandia
Argentina	Ghana	Países Bajos
Australia	Grecia	Pakistán
Austria	Guyana	Perú
Bangladesh	Haití	Polonia
Barbados	Hungría	Portugal
Bélgica	Imperio Centroatrícano	Reino Unido
Benin	India	República Dominicana
Birmania	Indonesia	Rhodesia
Brasil	Irlanda	Rumania
Burundi	Islandia	Rwanda
Camerún	Israel	Senegal
Canadá	Italia	Sierra Leona
Congo	Jamaica	Singapur
Corea, Rep. de	Japón	Sri Lanka
Costa de Marfil	Kenia	Sudáfrica
Cuba	Kuwait	Suecia
Chad	Luxemburgo	Suiza
Checoslovaquia	Madagascar	Surinam
Chile	Malasia	Tanzania
Chipre	Malawi	Togo
Dinamarca	Malta	Trinidad y Tobago
Egipto	Mauricio	Turquia
España	Mauritania	Uganda

Estados Unidos de América	Nicaragua	Uruguay
Finlandia	Níger	Yugoslavia
Francia	Nigeria	Zaire

Adhesión Provisional al Acuerdo General

Colombia	Filipinas	Túnez
----------	-----------	-------

Países cuyos territorios se aplicaban al Acuerdo General y que, habiendo adquirido la independencia, continúan aplicándolo de facto en espera de fijar definitivamente su política comercial:

Angola	Granada	Papua Nueva Guinea
Argelia	Guinea-Bissau	Katar
Bahamas	Guinea Ecuatorial	Santo Tomé y Príncipe
Bahrein	Kampuchea	Seychelles
Botswana	Lesotho	Swazilandia
Cabo Verde	Maldivas	Tonga
Emiratos Arabes Unidos	Mali	Yémen, Democrático
Fiji	Mozambique	Zambia

(8) Al 20 de noviembre de 1978. El Mercado de Valores. Año XXXIX, Núm. 32 (agosto 6, 1979), p. 656. Cfr: GATT Actividades en 1977, p. 84.

6.11 RETIRADA DEL ACUERDO GENERAL ( 9 )

El GATT no interpone aparentemente obstáculo alguno para que el -- país que lo desee, se separe del Acuerdo General; esto se require solo una notificación por escrito, dirigida al Secretario General de N.U. la que podrá ser efectiva a la explicación de los seis meses de haber recibido la notificación correspondiente, aunque el asunto no es tan sencillo como parece, la separación de un país del Acuerdo General implica el término de todas las obligaciones que se imponen al gobierno del país que toma la decisión, éste queda, en -- caso de retirarse, en libertad para modificar aranceles y las condiciones comerciales para los productos del exterior, sin embargo tam-- bién cesan sus derechos y obligaciones para con los demás sobre to-- do sus derechos frente a las ventajas comerciales consolidadas por otros países, han sido muchos (EUA) los países miembros que han -- amenazado con retirarse, cuando sus actitudes no son tenidas en -- cuenta, lo cierto es que a la hora de la verdad casi ningún país -- (Líbano y China Nacionalista), ha decidido retirarse de este fo-- ro de discusión para asuntos comerciales, por las graves consecuen-- cias del retiro, una vez dentro de ese ente.

---

( 9 ) Cfr: texto del Art. XXXI, Anexo "B"

## 6.12 Modificaciones de 1954 y 1964

### 6.12.1 Modificación de 1954

La Nueva Redacción del Artículo XVIII.

Al revisarse el Acuerdo General en 1954, los países menos desarrollados, expusieron una vez más, sus aspiraciones; el Presidente de las Partes Contratantes, reconoció que los países en desarrollo no se encontraban en posición de resistir la estricta regulación que los países industrializados se aplicaban entre sí, en relación con el GATT.

Ese interés fue reduciéndose en el transcurso de los debates y se enfrentaron los criterios de los países industrializados, que querían revisar el Artículo XVIII (para darle mayor rigidez) y los subdesarrollados que deseaban conseguir mayor libertad de adhesión.

La Secretaría del GATT, presentó un Proyecto para la Redacción del Nuevo Artículo. Proponían que los países en vías de desarrollo fueran autorizados para modificar sus tarifas para la protección de sus industrias, y pudieran aplicar restricciones en concordancia con sus programas de desarrollo industrial.

Después de cuatro meses de discusión, fue aprobado el nuevo Artículo XVIII con el título de "Ayuda del Estado para Favorecer el Desarrollo Económico". El tiempo nos demostró que el nuevo Artículo XVIII era incapaz de dar solución per se a los problemas de estos países.

En el Artículo XVIII, sección B), C) y D), los países en vías de desarrollo, temporalmente pueden imponer restricciones cuantitativas a importaciones, cuando tengan por finalidad el "facilitar la creación de una rama de producción determinada a efectos de elevar el nivel general de vida de la población y proteger su Balanza de Pago".

El antecedente lo encontramos en los Artículos 13 y 14 de La Carta de La Habana (10), por los que se permitía imponer restricciones al comercio. Este precepto originalmente estaba sujeto a la previa aprobación de las Partes Contratantes, para su aplicación y a un sistema detallado de investigación en relación a su conveniencia, así como - informes completos sobre sus resultados; pero algunos países industrializados, consideraron que la aplicación del Artículo que se viene comentando, podía llegar a constituir un procedimiento de escape demasiado amplio y ser utilizado por algunos países, para eludir las obligaciones que implicaba el nuevo sistema de comercio internacional de tipo multilateral.

Los países menos desarrollados, no han podido favorecer a sus nacientes industrias, al amparo del referido Artículo XVIII, en su redacción original, solamente se autorizaban excepciones, para el caso de que se tratase de promover:

- a) El establecimiento;
- b) El desarrollo; y
- c) La transformación de industrias en especial, con miras a su crecimiento.

(10) Cfr: Anexo "A" -- 2. Infra.

Las medidas restrictivas a aplicar, no deberían en ningún caso, -- crear cargas indebidas a sus economías, ni permitir limitaciones a las exportaciones de otros países. Se sumaba también un procedimiento complicado, ya que había que probar por anticipado la viabilidad de las industrias que se tratase de establecer y obtener el consentimiento de las Partes Contratantes, que pudieran verse afectadas, así como establecer un término para la aplicación de restricciones.

#### 6.12.2 Modificación de 1964

La parte IV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, agregada al texto original en 1964 (11), representa el único esfuerzo hecho en el GATT por aproximarse a la consideración de los problemas específicos que los países en desarrollo debían enfrentar en materia de comercio y desarrollo. Significa en suma, una atenuación de las rigideces contenidas en el texto inicial del Acuerdo.

Es el resultado, no tanto de los estudios hechos dentro del propio GATT, sobre la situación de los países menos adelantados, como de la batalla diplomática que éstos libraron en las Naciones Unidas y que culminaría con la creación de la UNCTAD (12).

La parte IV del Acuerdo, fue uno de los resultados de la reacción que la UNCTAD provocó en la Organización preexistente. El Artículo XXXVI formuló una serie de principios que debían de regir las relaciones comerciales con los países de economía poco desarrollados, - se establece en su párrafo 8:

"Las Partes Contratantes desarrolladas, no esperan reciprocidad por los compromisos contraídos por -- ellas, en negociaciones comerciales de reducir o -- suprimir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de las Partes Contratantes poco desarrolladas" (13).

- (11) Cfr: El "Texto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio" (GATT), Anexo "B" - 2.  
 (12) Felipe H. Paolillo. La Organización Jurídico-Institucional del Comercio Internacional. pp. 26-27.  
 (13) Ibid.



Curzón nos sintetiza este logro para los países no desarrollados en los siguientes términos:

"En noviembre de 1964, adoptaron las Partes Contratantes, la Parte IV del Acuerdo, el Capítulo sobre Comercio y Desarrollo; añadiéndole tres nuevos artículos: (XXXVI-XXXVIII) que ensanchaban su objetivo de elevar sus niveles de vida y promover su desarrollo económico al reconocer las necesidades especiales de los países menos desarrollados. En consecuencia, convinieron en entablar una acción conjunta para aumentar las exportaciones de los países más pobres, a través de medidas favorecedoras del comercio, teniendo en consideración, volumen y precio. La intención es estabilizar y mejorar los mercados mundiales de productos primarios, para asegurar precios estables, equitativos y remunerativos, así como condiciones del mercado favorable para los productos procesados y manufacturados, provenientes de los países menos desarrollados, a fin de ayudar a diversificar sus economías. Las Partes Contratantes subrayaron la necesidad de una mayor cooperación entre ellas y los Organismos financieros, tales como el Banco Mundial y otros Organismos de la ONU. Oficialmente, consideraron como un principio del GATT que "las Partes Contratantes desarrolladas" no esperan reciprocidad por sus compromisos en las Negociaciones tendientes a suprimir las tarifas y otras barreras" (14).

Como se puede observar, es una atenuación al principio de reciprocidad, o como señala un observador "es un nuevo concepto de reciprocidad" (15).

El Artículo XXXVII contiene compromisos para que los países desarrollados asuman progresivamente ayudar a los subdesarrollados, como el principio del "stand-still", por el que deben de abstenerse de -

(14) Gerard Curzón. Op. Cit. p. 285.

(15) Felipe Paolillo. Op. Cit. p. 28.

establecer o aumentar Derechos de Aduana y Obstáculos no Arancelarios, a su importación. El Artículo XXXVIII prevé medidas colectivas para asegurar el debido cumplimiento de los objetivos del Artículo XXXVI.

A pesar de que la adición de la parte IV que significa un avance en la consideración de los problemas del comercio y un cambio en la política del GATT, sus resultados prácticos se ven disminuidos por diversos factores:

a) El texto de los nuevos Artículos, contienen a la vez, elementos que atenúan considerablemente sus efectos como la Nota Interpretativa al Párrafo 8 del Artículo XXXVI que dice:

"Se entiende que la expresión "no esperan reciprocidad" significa, de conformidad con los objetivos enunciados en este Artículo, que no se deberá esperar que una Parte Contratante poco desarrollada -- aporte, en el curso de las negociaciones comerciales, una contribución incompatible con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta la evolución anterior del intercambio comercial".

Según Lafer (16), el "tener en cuenta la evolución anterior del intercambio comercial", significa que en definitiva, la interpretación queda en criterio del GATT que "de esta manera continúa manteniendo el control de la aplicación o no aplicación del principio de reciprocidad en su forma tradicional". Del mismo modo, los compromisos asumidos por el Artículo XXXVII, son llevados en toda la medida de lo posible, lo que diluye el carácter vinculatorio del resto de la disposición.

(16) Celso Lafer. El GATT, la Cláusula de la Nación Más Favorecida y América Latina, p. 139. En Derecho Internacional Económico. Sección de Francisco Orrego Vicuña, F.C.E. (1974), p. 139.

De otra forma, si se acepta una interpretación contextual, la importancia de sus disposiciones aumenta considerablemente. Esta es la posición de Gros Espiell, que la fundamenta claramente en las siguientes líneas:

"Es evidente que estas disposiciones deben ser interpretadas conjunta y sistemáticamente y que, así mismo, la hermenéutica del Artículo 1 del Acuerdo General, debe ser estructurada, teniendo en cuenta a los Artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII. Ya que el Artículo 1, no es una regla aislada y por lo tanto, el principio de cita debe ser interpretado habida cuenta con las otras normas de tratado. Agrega G. Espiell, que la Cláusula de la Nación Más Favorecida, aunque establecida con un carácter inmediato e incondicional en beneficio de todas las Partes Contratantes, por el referido Artículo 1, debe analizarse, para determinar su valor y sentido en el contexto del Acuerdo, considerando todas las normas que aunque agregadas posteriormente al instrumento institucional original, forman parte de él a igual título que las primitivas" (17).

El criterio de interpretación contextual de Espiell, que tendría como consecuencia el que la Cláusula de la Nación Más Favorecida deja de cooperar en su forma incondicional, no se ha hecho camino en el GATT y es por eso que la parte IV del Acuerdo, pierde gran parte de su valor. Mientras tanto el GATT retiene la potestad de permitir o no la concesión de ventajas no sujetas a reciprocidad mediante el mecanismo del "Waiver". Este mecanismo está previsto en el Artículo XXV, párrafo 5, disposición de acuerdo con la cual las Partes Contratantes podrán, por mayoría de dos tercios de votos que represente este Acuerdo, en circunstancias excepcionales distintas de las previstas en los Artículos restantes. O sea que se mantienen inte-

(17) H. Gros Espiell. La Cláusula de la Nación Más Favorecida, su sentido actual en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio. Montevideo (1968), pp. 42 y 55.

gros los principios básicos en que se funda el Acuerdo, y sólo se -  
permite un apartamiento de ellos por vía de excepción" (18).

(18) Felipe H. Paolillo. Op. Cit., p. 30.

### 6.13 El GATT y las Restricciones Cuantitativas al Comercio

A pesar de que el GATT carece casi totalmente de facultades ejecutivas que le permitan imponer sanciones y aplicar coactivamente sus -- principios, normas y resoluciones, su labor en el campo de las Restricciones Cuantitativas al Comercio, ha creado un ambiente moral internacional por el que dichas restricciones son consideradas en general como ilícitas, y deben ser explicadas y justificadas en caso de que se persista en su imposición. Gracias a esa convicción moral, cada vez más generalizada, se considera injusto o al menos erróneo, -- aplicar Restricciones Cuantitativas y se estima justo y acertado protestar contra ellas y trabajar por su eliminación. Se las tolera únicamente cuando son indispensables para aliviar la mala situación de la Balanza Comercial o de Pagos.

Todavía queda mucho por hacer en este campo, como lo demuestra la -- existencia de las llamadas "listas negativas" (listas en las que cada país hace una relación detallada de los productos a los que impone restricciones residuales a la importación, es decir, restricciones que no pueden justificarse estrictamente de acuerdo con los principios y normas del GATT). El GATT, sin embargo, a pesar de su escaso o nulo poder coactivo, presta un importante servicio como foro internacional.

Las Restricciones Cuantitativas al Comercio Internacional, como ya -- dijimos, han llegado a ser consideradas como ilícitas y han ido desapareciendo gradualmente. En la actualidad, no existen en las transac

ciones de productos manufacturados entre países industriales, lo que representa un 50% del comercio mundial; casi no existen en las importaciones de materias primas y alimentos realizadas por estos mismos países, lo que representa otro 25% del comercio mundial; es en el -- restante 25% donde se dan aún las Restricciones Cuantitativas, incluyendo las aplicadas por los países en desarrollo y los del bloque socialista. Sin embargo, es necesario suprimir las Restricciones Cuantitativas que aún se aplican en perjuicio de los países en desarrollo, pues aunque representan un porcentaje relativamente reducido -- del comercio mundial total, constituyen un serio obstáculo para el -- logro del progreso socioeconómico en esos países de economía pobre (19).

---

(19) Cfr: Supra Restricciones no Arancelarias.

#### 6.14 El GATT y el Proteccionismo Agropecuario

Resulta muy fácil culpar al GATT por su supuesto fracaso en la lucha contra el Proteccionismo Agropecuario, pero esta postura crítica generalmente, se funda en la falsa suposición de que las medidas adoptadas por muchos países en protección de sus actividades agropecuarias obedecían a las mismas razones que las medidas de Restricción Cuantitativa para otros productos (problemas en la Balanza de Pagos) y que, por consiguiente, el Proteccionismo Agropecuario desaparecería casi automáticamente cuando se suprimiera el déficit, se acumularían reservas de divisas y se eliminara el control de cambios. Esta falsa esperanza hizo que los exportadores agropecuarios rechazaran todas las soluciones propuestas durante la década de los cincuenta, por considerarlas mediocres.

En realidad, el Proteccionismo Agropecuario, principalmente el que practican los países desarrollados, parece tener dos causas fundamentales:

- a) El deseo de conservar a la clase campesina, como un elemento socialmente necesario en el que subsiste una tradicional y venerable forma de vida, y como un recurso de emergencia para producir alimentos esenciales y proporcionar sangre nueva a las ciudades cuando sea necesario (los Países Escandinavos, Holanda, Bélgica, Alemania y Suiza, son ejemplos típicos de esta política económico sociológica, mientras que Inglaterra es una prueba de lo mismo -- a contrario sensu, pues su reducido Proteccionismo Agropecuario, se explica por su prácticamente inexistente campesinado); y

- b) Protección de intereses económicos escasamente relacionados con - la conservación y el bienestar de la clase campesina, como puede ser, por ejemplo, la protección de la explotación industrial de - la tierra por empresas que utilizan mano de obra asalariada.

Muchos economistas opinan que el Proteccionismo Agropecuario, es con secuencia del error de la "agrarización de los países industriales", y que ello se puede remediar, sin perjudicar al campesinado ni mucho menos hacerlo desaparecer, encauzando estos países sus actividades - agropecuarias a la producción de artículos de alto grado y dejando a los países en desarrollo, la producción de artículos alimenticios bá sicos. La solución, aunque exige grandes esfuerzos técnicos y organi zativos, parece razonable.

Sin embargo, cualquiera que sea la solución que se adopte para aca- bar con las trabas al comercio mundial de productos agropecuarios, - debe tenerse muy en cuenta que el GATT (y esto vale para cualquier - Organismo Internacional) es incapaz de obrar milagros, y que lo más importante es la orientación que tome la voluntad de sus miembros a través de la negociación, la persuasión y la percepción de los ver- daderos intereses de la comunidad mundial.

Las restricciones de diversos tipos impuestas aún por muchos países industrializados a la importación de productos agropecuarios, causan graves deformaciones en el comercio mundial, perjudicando principal- mente, a los países menos desarrollados. El GATT debe desarrollar me- canismos de negociación -y parece que ya lo está haciendo con éxito-



que permitan a los países pobres aprovechar las ventajas de una plataforma internacional tan importante para negociar, con el apoyo de otros países miembros (ricos o pobres), un tratamiento cada vez mejor para sus productos agropecuarios.

### 6.15 El GATT y las Tarifas Arancelarias

Uno de los movimientos más característicos del mercado internacional de la postguerra, ha sido la sensible reducción de las tarifas arancelarias. Dos factores positivos han intervenido en este fenómeno: la introducción de las negociaciones multilaterales, que han permitido la extensión de las reducciones tarifarias a muchos países, y la ausencia de fechas de vencimiento, que antiguamente daban lugar a que las tarifas subieran de nuevo al vencer los convenios. A ello, hay que agregar los beneficios de la Cláusula de la Nación Más Favorecida, que forma parte del GATT y que sólo puede dejar de cumplirse retirándose completamente de dicho Organismo.

Para muchos problemas especiales, el GATT -que es suficientemente flexible- ha tenido que encontrar soluciones también especiales. Así ha hecho excepciones al principio de la reciprocidad, que resultaba perjudicial para los países en desarrollo, y es probable que admita la nivelación de tarifas con el fin de que la perfecta reciprocidad no lesione a los países que tienen tarifas ya de por sí bajas.

Todavía hay problemas que el GATT no ha resuelto, como los ocultos efectos proteccionistas de ciertas formalidades aduaneras y Sistemas de Valoración en Aduana, así como de Tarifas específicas y Ad Valore especialmente cuando se usan en forma combinada. Todos los inconvenientes desaparecerían si se eliminaran por completo las tarifas, pero como ello es prácticamente imposible y por lo tanto el GATT no puede aspirar a tanto, debe dedicar mayores esfuerzos y recursos, con el apoyo de sus miembros, a investigaciones y estudios que permitan reducir al mínimo los efectos negativos de las Tarifas.

### 6.16 El GATT y el Regionalismo Económico

Aunque el objetivo principal del GATT es "la considerable Reducción de Tarifas... y la eliminación del Trato Discriminatorio en el Comercio Internacional", no deja de interesarse en el proceso de integración económica regional que se verifica en el mundo moderno, al reconocer "lo deseable de aumentar la libertad de comercio, mediante el desarrollo, a través de acuerdos voluntarios de más estrecha integración entre las economías de los países que formen tales Acuerdos". Pero el GATT tuvo el cuidado de proscribir formas de pseudointegración económica regional, como las zonas de preferencia, por considerar que éstas tienen muchas posibilidades de degenerar en instrumentos de desviación del comercio, apoyando substancialmente a las zonas de libre comercio y a las uniones aduaneras, a condición de que se sometan a una serie de normas bastante rigurosas con respecto a su formación, y a un control de supervisión durante su etapa de gestión que permita asegurarse de que no tendrán efectos perniciosos sobre el Comercio Internacional.

Muchas estructuras de este tipo -por ejemplo, la Comunidad Económica Europea- han pasado ya la prueba de aceptación del GATT, y lo mismo puede suceder con las diversas formas de integración económica en proyecto o ya en vigor entre los países en desarrollo, las cuales pueden convertirse en un factor de desarrollo nacional y de agilización del comercio mundial, siempre y cuando acaten los principios y normas del GATT (20).

---

(20) Cfr: El excelente estudio de Pierre Lortie, Economic Integration and the Law of GATT. Praequer (1975), especialmente el Capítulo 3o. que es una evaluación de los Esquemas de Integración Económ.

### 6.17 El GATT, los Países en Vías de Desarrollo y sus Logros

En su estudio titulado "Los Países en Vías de Desarrollo en el GATT", la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development = Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) da a entender que el GATT funcionaría mejor si fuera más universal, pues sólo agrupa a unos 84 países. Esta opinión no parece acertada, pues -- no hay razón para suponer que dicho Organismo cumpliría mejor su cometido si se incorporaran a él todos los países del bloque soviético y una serie de países subdesarrollados que ofrecen escasas posibilidades y muestran poco interés por el Comercio Internacional. Además, aunque es cierto que el GATT está muy lejos de la universalidad si se considera el número de sus miembros, se acerca bastante a ella si se toma en cuenta que el comercio realizado por esos países miembros representa poco más del 80% del comercio mundial, y más del 90% de dicho comercio si se excluye el comercio realizado en el interior -- del bloque soviético.

Agrega el documento de la UNCTAD, que no debe exigirse reciprocidad en las negociaciones comerciales entre países desarrollados y subdesarrollados, pues el tratamiento igual de los desiguales resulta lesivo para los débiles. Tiene toda la razón, y por ello el GATT ha admitido entre sus postulados la no reciprocidad, en beneficio de los países menos desarrollados. Lo mismo puede decirse del principio de no discriminación, que aplicado por igual a ricos y pobres, resulta realmente discriminatorio para estos últimos, y el GATT, en consonancia con la mente de la UNCTAD, ha introducido importantes excepciones a dicho principio para que los países pobres disfruten de un tratamiento especial que les permita poner sus actividades de comercio

exterior al servicio de su desarrollo socioeconómico. Las uniones -- aduaneras y las zonas de libre comercio, constituyen ejemplos de discriminación regional que puede producir grandes beneficios a los países en desarrollo, y el hecho de que estos sistemas hayan tenido poco éxito hasta la fecha en regiones como Latinoamérica (Mercado Común Americano, Zona Latinoamericana de Libre Comercio) no es imputable al GATT.

No se puede negar que tiene razón el citado documento cuando asevera que el GATT no ha logrado liberalizar el comercio de productos agropecuarios, pues aún subsisten en este campo, demasiadas prácticas -- proteccionistas. Sin embargo, este fenómeno no puede interpretarse -- como una forma de discriminación contra los países en desarrollo, -- pues aunque casi todos ellos dependen en gran medida de la exportación de ese tipo de productos, el Proteccionismo también ha afectado gravemente a los productores de alimentos de zona templada, como son Canadá, Dinamarca, Australia, Nueva Zelanda e incluso Estados Unidos.

Por lo que a los Acuerdos de Artículos se refiere, el GATT, que en este punto es totalmente neutral, no tiene la culpa de que sus miembros no hayan mostrado la diligencia necesaria y, por lo tanto, sea tan reducido el número de estos acuerdos hasta la fecha. Aún así, es innegable que los miembros industrializados han ayudado al comercio de los países en desarrollo en un grado mucho mayor que los países -- poderosos que han permanecido al margen del GATT.

Finalmente, el documento de la UNCTAD lamenta el escaso poder ejecutivo del GATT, que tiene como consecuencia el que muchas de sus resoluciones se conviertan en letra muerta. Ello es cierto, pero resulta curioso que sea precisamente un Organismo de la ONU, a la que tanto se ha criticado su falta de eficacia coactiva, el que lance esta censura contra el GATT. Es bien sabido que el desarrollo político de la humanidad no ha podido aún sobrepasar la etapa de las soberanías nacionales irrenunciables, y por ello, es poco probable que ningún país ceda a ningún Organismo Internacional una parte de su soberanía mayor que la que han cedido al GATT sus miembros. Desgraciadamente, no hemos todavía madurado lo suficiente para ver florecer Organismos Internacionales dotados de una legítima y eficaz soberanía supranacional.

Lo anterior no quiere decir, sin embargo, que el GATT y las demás -- formas de Organización Internacional, sean inútiles, pues al menos -- proporcionan una atmósfera y un marco institucional que permiten a -- las naciones llegar a mejores arreglos de los que podrían concertar en forma aislada a través de negociaciones meramente bilaterales. El GATT, como ya dijimos, ha obtenido bastantes resultados concretos en cuanto al mejoramiento del comercio internacional, gracias a su labor de persuasión y a la creación de una "filosofía" que ha definido como buenos o malos, justos o injustos, determinados comportamientos en el contexto del comercio mundial, poniendo así a disposición de los países --sobre todo de los más débiles-- valiosos instrumentos de presión moral para su lucha por un comercio internacional más justo y -- más idóneo para la promoción de su desarrollo socioeconómico. No po-

demos evitar la conclusión de que la miopía es la única causa posible de que todavía se levanten voces por todas partes, clamando por la creación de una Organización Internacional del Comercio, cuando el GATT, independientemente de cómo se le califique formalmente, y a pesar de errores y deficiencias que todavía padece y que deben irse corrigiendo, desde hace más de treinta años ha venido prestando en la práctica los servicios de una Organización esencialmente orientada al mejoramiento y la expansión del comercio mundial. Y no deja de ser sintomático que las más acerbas críticas al GATT provengan precisamente del bloque soviético de ciertos países subdesarrollados, y en ocasiones de los principales países industriales, que son los que en el campo del comercio exterior aplican las políticas más restrictivas y, por lo tanto, contrarias a la filosofía (21).

---

(21) Las anteriores opiniones favorables al GATT, fueron sintetizadas de la obra de Gerard Curzón. Op. Cit. pp. 190, 236-240, -- 330-332 y 360-386.

6.18 Postulados del Grupo de los 77 (22)

Este grupo, integrado realmente en la actualidad por más de 77 naciones en vías de desarrollo, emitió al final de la III Conferencia de la UNCTAD, una declaración que resume sus exigencias de un comercio internacional más justo en los siguientes doce postulados

1. Negociaciones comerciales entre los países desarrollados que no perjudiquen a los países en desarrollo.
2. Negociaciones justas entre los países en desarrollo y los desarrollados, que permitan a los primeros mejorar substancialmente su posición en el comercio internacional para la promoción de su desarrollo.
3. Obtención de beneficios sobre las bases del trato preferencial, la no discriminación y la no reciprocidad.
4. Adopción de medidas adicionales que compensen los perjuicios causados por las negociaciones a las ventajas preferenciales obtenidas por los países en desarrollo.
5. Mejores condiciones cualitativas y cuantitativas de acceso de los productos de países en desarrollo a los mercados de los países desarrollados.
6. Participación plena de los países en desarrollo en todas las fases de las negociaciones.
7. Extensión automática a los países en desarrollo de todas las concesiones que se otorguen entre sí los países desarrollados.
8. No extensión necesaria a otros países desarrollados de las concesiones que éstos hagan a los países en desarrollo.
9. No extensión a los países desarrollados a las concesiones que se hagan entre sí los países en desarrollo.



10. Prioridad de las concesiones a favor de los menos adelantados - de los países en desarrollo.
11. Prioridad de la eliminación de las barreras impuestas por los - países desarrollados a productos cuya exportación sea de interés para los países en desarrollo.
12. Aplicación inmediata (sin escalonamientos) de las concesiones - hechas a países en desarrollo.

### 6.19 Países Socialistas

La relación de los Países Socialistas con el GATT es algo diferente a los demás países:

En 1973, Hungría ingresó en el GATT. En su Protocolo de Adhesión, se prevé la celebración de consultas bienales para examinar la aplicación del Protocolo. También se prevé la eliminación progresiva de las restricciones que discriminan contra las importaciones procedentes de Hungría, pero en 1975, tuvo lugar la primera de dichas consultas y se pudo comprobar que el 10. de enero de 1975, seguían aplicándose en tres zonas aduaneras, Restricciones Cuantitativas Discriminatorias a los productos originarios de Hungría (23).

En 1967, Polonia se adhirió al Acuerdo General, después de haber estado asociada al GATT desde 1959, celebrando consultas anuales. A cambio de las ventajas inherentes a la calidad de Parte Contratante del Acuerdo General, Polonia se comprometió a aumentar cada año en un promedio del 7%, el valor de sus importaciones de otros países miembros del GATT, pero cuando se celebró la novena consulta anual, en mayo de 1977, el Grupo de Trabajo establecido para realizarla, observó que seguían aplicándose Restricciones Cuantitativas Discriminatorias a las importaciones procedentes de Polonia, en cinco zonas aduaneras.

Polonia por su parte, había cumplido con creces el compromiso en materia de importación asumido en el Protocolo de Adhesión. El Grupo de Trabajo había examinado una vez más la cuestión de fijar una fecha de terminación para la supresión de las Restricciones Discriminatorias, pero no había podido llegar a un acuerdo en la materia y acordó volver sobre el asunto en el próximo examen anual (24).

(23) Informe del GATT en 1977.

(24) Ibid.

### 6.20 Resumen

El éxito inicial del GATT, consistió en las reducciones arancelarias para miles de productos que representan una parte bastante importante del comercio mundial. Fuera de esto, sin embargo, es poco lo que el GATT ha logrado de positivo. No son miembros de él la mayoría de los países socialistas, lo que obstaculiza seriamente su cometido de expansión del comercio mundial. Ha favorecido más a los países ricos que a los pobres. No obstante el principio de "un país, un voto", y a pesar de que los países en desarrollo forman la mayoría del GATT, éste se ha revelado incompetente para hacer que los países desarrollados cumplan efectivamente sus compromisos. La concesión de ventajas a los países en desarrollo ha sido muy lenta y de poca consideración.

Quizá una de las principales razones del relativo fracaso del GATT, es que el número de obstáculos al comercio internacional es mucho mayor de lo que pensaron sus fundadores (se estima que existen más de 800 trabas no arancelarias, y tan sólo la labor de catalogarlas ha absorbido gran parte de los esfuerzos del GATT), a lo cual se agrega la falta de colaboración y comprensión de los países ricos para con los pobres y la dificultad que éstos experimentan para ejercer presiones en forma enérgica y técnica y para negociar adecuadamente, tanto en forma conjunta como bilateral.

Las escasas ventajas indirectas obtenidas por los países en desarrollo habrían podido ser obtenidas sin necesidad de pertenecer al GATT, ya que han sido más bien consecuencia inevitable de la mayor

prosperidad de las naciones industrializadas, las que, por otra parte, con demasiada frecuencia han dejado de cumplir sus obligaciones derivadas del Acuerdo y han seguido aplicando medidas restrictivas en perjuicio de los países en desarrollo, so pretexto de contrarrestar supuestos trastornos del mercado. Todo ello confirma que el -- GATT fue ideado para satisfacer las recíprocas necesidades comerciales de los países desarrollados, y no para ayudar a los países pobres en su proceso de desarrollo. Y si las barreras comerciales no han podido ser eliminadas entre los países ricos, que tanto tienen en común, resulta ilusorio esperar que se eliminen entre ellos y -- los pobres, separados como se encuentran por profundos abismos sociales y económicos.

Los países industrializados han disfrutado de hecho de un régimen -- preferencial en el campo de los aranceles aduaneros, pues los países en desarrollo, por sus mismos requerimientos de capitales, maquinaria y tecnología, se han visto forzados a imponer aranceles -- muy bajos a las importaciones provenientes de aquéllos, al mismo -- tiempo que sus productos se enfrentan a altos impuestos de importación y a una interminable serie de obstáculos administrativos en -- los países desarrollados. Pero cuando en el seno del GATT se ha propuesto establecer un Sistema de Preferencias Generalizado, para los países en desarrollo, por ejemplo en 1964, el proyecto fracasó por la oposición de países como Estados Unidos, Suiza, Suecia, Noruega y Canadá, a pesar de que son conscientes de la manifiesta injusticia de tratar como iguales a los desiguales. Los avances parciales

que se han realizado en el campo de las preferencias arancelarias a favor de los países en desarrollo se han logrado fuera del GATT, -- gracias a la intervención de organismos como la UNCTAD y la OCED, -- lo que constituye una prueba más de la ineficacia de aquél.

Ultimamente, en el seno del GATT se aprobó la política de hacer extensivos los beneficios de sus negociadores a los países no miembros, sin condicionarlo a su adhesión al organismo. Ello no significa, sin embargo, que en la práctica los países no miembros reciban plenamente esos beneficios. Así, por ejemplo, países como Canadá, -- aunque en teoría conceden a los no miembros el trato de Nación Más Favorecida, tienen tarifas aduaneras más favorables para los miembros del GATT. En los casos en los que realmente se concede un beneficio a un país no miembro, dicha concesión se funda en una base -- precaria, pues el que la recibe carece de los medios para hacerla -- valer jurídicamente, como si se tratase de una dádiva caritativa.

1

7

1

S U M A R I O

	Página
7. RONDA TOKIO	
7.1 Séptima Ronda de Negociaciones (Ronda Tokio) Ginebra 1973-1979 . . . . .	290
7.1.1 Introducción . . . . .	290
7.1.2 Declaración de Tokio . . . . .	293
7.1.3 Reducción Porcentual . . . . .	299
7.1.4 Evaluación Relativa . . . . .	300
7.1.5 Propuesta Suiza . . . . .	301
7.1.6 Concesiones: Productos Tropicales . . . . .	302
7.1.7 Países Participantes en la Ronda Tokio . . . . .	303
7.2 Códigos de Conducta	
7.2.1 Resumen del Acuerdo sobre Obstáculos Téc- nicos al Comercio . . . . .	304
7.2.2 Comentarios . . . . .	314
7.3 Acuerdo sobre Compras del Sector Público	
7.3.1 Resumen . . . . .	315
7.3.2 Régimen Jurídico de las Importaciones del Sector Público en México . . . . .	326
7.3.3 Comentarios . . . . .	334
7.4 Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias	
7.4.1 Resumen . . . . .	339
7.4.2 Comentarios . . . . .	347
7.5 Acuerdo sobre Valoración en Aduana	
7.5.1 Resumen . . . . .	352
7.5.2 Comentarios . . . . .	361

7.5.3 Ley de Valoración Aduanera . . . . .	364
7.6 Acuerdo sobre el Procedimiento para el Trámite de Licencias de Importación	
7.6.1 Resumen . . . . .	373
7.6.2 Comentarios . . . . .	377
7.7 Acuerdo Antidumping	
7.7.1 Resumen . . . . .	381
7.7.2 Comentarios . . . . .	388



1.

## 7.1 SEPTIMA RONDA DE NEGOCIACIONES (RONDA TOKIO). GINEBRA 1973-1979

### 7.1.1 Introducción

Las Negociaciones Comerciales Multilaterales, que se iniciaron con la reunión ministerial, celebrada en la Ciudad de Tokio, del 12 al 14 de septiembre de 1973, concluyeron en lo esencial el 12 de abril de 1979, en Ginebra, con la firma del Acta, a la que se anexaron los resultados de las Negociaciones ( 1 ). En esta Ronda se aceptó la participación de países que no eran miembros del GATT, en calidad de negociadores; el entonces Secretario de Hacienda y Crédito Público, de México, José López Portillo, representó a nuestro país ( 2 ).

El Protocolo Arancelario quedó abierto para su aceptación por los países a partir del 11 de julio de 1979, en la sede del Acuerdo General ( 3 ). Participaron en forma activa 99 países, incluyendo 25 que no eran miembros del GATT ( 4 ).

- 
- ( 1 ) Cfr: "México insistirá en el GATT en un orden mundial más justo". El Nacional. ( 8 de septiembre de 1973 ).  
"México se pronuncia en el GATT por Reducciones Arancelarias. Alocución del Secretario de Hacienda en Tokio". El Nacional. ( 13 de septiembre de 1973 ).  
"19 países rubrican los Acuerdos del "Tokio Round" en el GATT" El Nacional. ( 13 de abril de 1979 ).
- ( 2 ) "Voz de México ante el GATT en favor de los países pobres". Novedades. ( 8 de noviembre de 1972 ). "Participación de México en el GATT" Novedades. ( 12 de septiembre de 1973 ).  
"México en el GATT" Novedades. ( 14 de septiembre de 1973 ).
- ( 3 ) "Los Acuerdos de La Ronda de Tokio del GATT". El Mercado de Valores. Año XXXIX, Núm. 32. ( 6 de agosto de 1979 ), pp. 655-662.
- ( 4 ) Cfr: Infra. Relación de países participantes en La Ronda Tokio.

2.

Los Acuerdos resultantes de la Ronda Tokio, han sido divididos en diferentes grupos:

- a) La reducción arancelaria ( 5 ).
- b) Los llamados Códigos de Conducta ( 6 ).
- c) Marco Jurídico; Trato más Favorable a los Países en Desarrollo ( 7 )
- d) Acuerdo sobre Carne de Bobino, Productos Lácteos y Aeronaves Civiles ( 8 ).

Las Negociaciones Comerciales Multilaterales, aceleraron su ritmo de trabajo en 1977 y durante el año de 1978, sentaron las bases para -- las resoluciones y políticas a seguir en los próximos años ( 9 ).

Existen una serie de acontecimientos que hicieron posible la "Ronda Tokio": en los inicios de la década de los setentas, EUA amenazó con retirarse del GATT, porque los países Europeos y el Japón, no respetaban las reglas de esa Organización (10); ese país decretó 2 devaluaciones a su moneda para hacer más competitivos sus productos. Cuando se dieron cuenta de la poca efectividad de esas medidas, se limitaron las importaciones y los norteamericanos insistieron en la necesidad de que sus socios comerciales se impusieran cuotas de ex--

- 
- ( 5 ) Cfr: Infra. Reducción Arancelaria que contiene la propuesta de Suiza para la reducción correspondiente.
  - ( 6 ) Cfr: Infra. Comentarios a cada uno de los Códigos. En el Anexo "C", se transcribe el texto completo.
  - ( 7 ) Cfr: Anexo "C".
  - ( 8 ) Cfr: Actividades del GATT en 1978.
  - ( 9 ) Cfr: Actividades del GATT en 1978, p. 11 y sig.
  - (10) Cfr: "EUA Amenaza con Salirse del GATT" Novedades y Excelsior. (22 de noviembre de 1971).

3.

portación a las ventas de artículos para ese importante mercado.

Lo que conocemos como "Ronda Tokio", fue llamada inicialmente, "Ronda Nixon", y posteriormente, recibió ese nombre, aunque a finales de 1978, se calificó como "Ronda Strauss" en honor al Embajador del Presidente Carter, para ser el verdadero motor de las Negociaciones (11).

Los resultados más importantes fueron: la reducción de un 33%, promedio de las tarifas y la adopción de seis Códigos. "Los Códigos en sí mismos están suscritos en términos generales. Queda por verse que -- clase de interpretación detallada surgirá de las últimas discusiones internacionales" (12). En términos generales, la reunión fue considerada como un éxito para EUA. Es un interesante Artículo en el que se detalla el regateo y la forma en que será beneficiado EUA con los -- nuevos "Códigos", y en qué forma esperan incrementar las exportaciones de manufacturas y venta de tecnología.

La Reunión fue inaugurada en 1973 y asistieron diferentes funcionarios, pero es interesante comparar la "Declaración de Tokio" que era el compromiso inicial y los resultados obtenidos en términos generales.

---

(11) Cfr: Peter Nulty. Why the Tokyo Round was a U.S. Victory. Fortune. (21 de mayo de 1979), p. 130 y sig.

(12) Ibid.

DECLARACION DE TOKIO SOBRE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES  
MULTILATERALES DEL GATT (13)

7.1.2 Declaración de Tokio

1. Los Ministros, habiendo examinado el informe del Comité Preparatorio de las Negociaciones Comerciales y habiendo tomado nota de -- que cierto número de gobiernos han decidido entablar \* unas negociaciones comerciales multilaterales de vasto alcance en el marco del GATT y de que otros gobiernos han manifestado su intención de tomar una decisión lo antes posible, declaran oficialmente abiertas las negociaciones. Los gobiernos que han decidido negociar lo han notificado al Director General del GATT, y los Ministros convienen en -- que se deje a cualquier otro gobierno la posibilidad de participar en las negociaciones mediante una notificación al Director General. Los Ministros Tienen la esperanza de que en las negociaciones participe activamente el mayor número de países posible. Esperan que las negociaciones se entablen efectivamente lo antes posible y que, con este objeto, los gobiernos interesados puedan disponer de los poderes que sen necesarios.

2. Las negociaciones estarán encaminadas a lo siguiente:

--conseguir la expansión y la liberalización cada vez mayor del co  
mercio mundial y la elevación del nivel de vida y del bienestar  
de la humanidad, objetivos que pueden alcanzarse, entre otros me  
dios, por la eliminación progresiva de los obstáculos al comer--  
cio y el mejoramiento del marco internacional en que se desarro  
lla el comercio mundial.

--Asegurar beneficios adicionales para el comercio internacional de  
los países en desarrollo de manera que se consiga un aumento sus  
tancial de su ingresos en divisas, la diversificación de su expor

(13) Cfr: Actividades del GATT en 1973.

taciones, la aceleración de la tasa de crecimiento de su comercio, teniendo en cuenta sus necesidades de desarrollo, un aumento de sus posibilidades de participar en la expansión del comercio mundial, y un mejor equilibrio entre los países desarrollados y los en desarrollo en la distribución de las ventajas resultantes de esa expansión mediante, en la mayor medida posible, un mejoramiento sustancial de las condiciones de acceso de los productos de interés para los países en desarrollo y, cuando sean pertinente, la adopción de medidas encaminadas a lograr unos precios estables, equitativos y remuneradores para los productos primarios.

Con este fin, se desplegarán esfuerzos coordinados para resolver de manera equitativa los problemas comerciales de todos los países participantes, teniendo en cuenta los problemas comerciales particulares de los países en desarrollo.

3. Con este fin, las negociaciones deberán tener, entre otros, los objetivos siguientes:

- a). Negociar sobre los aranceles mediante el empleo de fórmulas apropiadas de una aplicación lo más generalizada posible;
- b). Reducir o eliminar las medidas no arancelarias o, cuando ello no proceda, reducir o eliminar sus efectos de restricción o distorsión del comercio y someter tales medidas a una disciplina internacional más eficaz;
- c). Incluir un examen de las posibilidades de utilizar como técnica complementaria la reducción o eliminación coordinadas de todos los obstáculos al comercio en sectores seleccionados;

- d). Incluir un examen de la adecuación del sistema multilateral de salvaguardia, prestando una consideración particular a las modalidades de aplicación del artículo XIX, con miras a facilitar la liberalización del comercio y preservar sus resultados;
- e). Incluir, por lo que se refiere al sector agropecuario, un enfoque de negociación que, al mismo tiempo que esté en consonancia con los objetivos generales de las negociaciones, tenga en cuenta las características especiales y los problemas de éste sector;
- f). Tratar los productos tropicales como un sector especial y --- prioritario.

4. Las negociaciones abarcarán los aranceles, los obstáculos no arancelarios y otras medidas que dificulten o pertuben el comercio internacional de los productos industriales y de los agropecuarios, con inclusión de los productos tropicales y las materias primas, tanto en forma bruta como en cualquier fase de transformación, y comprendidos en especial los productos cuya exportación interese a los países en desarrollo y las medidas que afecten a sus exportaciones.

5. Las negociaciones se celebrarán sobre la base de los principios de la ventaja mutua, la obligación mutua y la reciprocidad global, --- respetándose la cláusula de la Nación Más Favorecida y en consonancia con las disposiciones del Acuerdo General procurarán conjuntamente alcanzar en las negociaciones, por métodos apropiados, un --- equilibrio global de las ventajas al nivel más elevado posible. Los países desarrollados no esperan reciprocidad por los compromisos --

que adquieran en las negociaciones en cuanto a reducir o eliminar - obstáculos arancelarios o de otra clase al comercio de los países - en desarrollo, es decir, que los países desarrollados no esperan -- que en el curso de las negociaciones comerciales los países en de-- sarrollo aporten contribuciones incompatibles con las necesidades - de su desarrollo, de su finanzas y de su comercio. Los Ministros -- reconocen la necesidad de adoptar en las negociaciones medidas espe-- ciales para ayudar a los países en desarrollo en sus esfuerzos por aumentar sus ingresos de exportación y promover su desarrollo econó-- mico y de, cuando proceda, prestar atención prioritaria a los pro-- ductos o sectores de interés para los países en desarrollo. Recono-- cen también la importancia de mantener y mejorar el Sistema Genera-- lizado de Preferencias. Reconocen además la importancia de aplicar medidas diferenciadas a los países en desarrollo según modalidades que les proporcionen un trato especial y más favorable en los sec-- tores de negociación donde sea posible y apropiado.

6. Los Ministros reconocen que deberán concederse especial atención a la situación y los problemas particulares de los menos adelanta-- dos de los países en desarrollo, y subrayan la necesidad de asegu-- rar que esos países reciban un trato especial en el contexto de cual-- quiera medidas generales o específicas que se tomen en favor de los países en desarrollo durante las negociaciones.

7. La Política de liberalización del comercio mundial no se puede - seguir con éxito si no se realizan esfuerzos políticos con miras a establecer un sistema monetario que ponga a la economía mundial al abrigo de sacudidas y desequilibrios como los que se han manifesta

tado estos últimos tiempos. Los Ministros no perderán la vista que los esfuerzos que van a desplegarse en la esfera del comercio suponen la continuación de los esfuerzos para mantener unas condiciones ordenadas e instaurar un sistema monetario duradero y equitativo.

Los Ministros reconocen igualmente que la nueva etapa de la liberalización del comercio que se proponen emprender debería facilitar el financiamiento ordenado del sistema monetario.

Los Ministros reconocen que deberían tener presentes estas consideraciones en la apertura de las negociaciones y durante todo su transcurso. Los esfuerzos desplegados en esas dos esferas podrán así contribuir de manera eficaz al mejoramiento de las relaciones económicas internacionales habida cuenta de las características especiales de las economías de los países en desarrollo y de sus problemas.

8. Las negociaciones se considerarán como un todo, cuyos, distintos -- elementos deberán avanzar a la vez.

9. Se reafirma la adhesión a los principios, normas y disciplinas previstos en el Acuerdo General (14). Se tomará en consideración las -- demoras del marco internacional en que se desarrolla el comercio mundial que pudieran ser convenientes a la luz de los progresos alcanzados en las negociaciones y se tendrá cuidado de que cualquier medida introducida como resultado de ese empeño sea compatible con -- los objetivos globales y los principios de las negociaciones comerciales, y especialmente de la liberalización del comercio.



9.

10. Se instituye un Comité de Negociaciones Comerciales con poder para ejercer, teniendo en cuenta la presente Declaración, las siguientes funciones principales:

- a). elaborar y poner en práctica planes detallados de negociaciones comerciales y establecer procedimientos apropiados de negociación, con inclusión de procedimientos especiales para las negociaciones entre países desarrollados y en desarrollo;
- b). Supervisar la marcha de las negociaciones.

El Comité de Negociaciones Comerciales estará abierto a los gobiernos participantes (15). El Comité de Negociaciones Comerciales celebrará su reunión inaugural el 10. de noviembre de 1973, a más tardar.

Los Ministros tienen intención de que las negociaciones comerciales queden terminadas en 1975.

---

\* Aprobada durante la Reunión Ministerial del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) celebrada en la capital japonesa, con participación de 103 países, del 12 al 14 de septiembre del año de 1973.

(14) Esta frase no refleja necesariamente la opinión de los representantes de los países que en la actualidad no son parte en el Acuerdo General.

(15) Con inclusión de las Comunidades Europeas.

EVALUACION GLOBAL DE LA REDUCCION PORCENTUAL  
DE LOS ARANCELES COMBINADOS DE DIEZ MERCADOS.

RONDA DE TOKIO (16).

7.1.3 Reducción Porcentual

<u>P r o d u c t o s</u>	<u>Calculada sobre la media ponderada</u> %	<u>Calculada sobre la media aritmética.</u> %
Industria (con exclusión del petróleo)	33	38
Materias primas	52	36
Semimanufacturas	30	36
Manufacturas terminadas	33	39
Sectores industriales		
Madera, pasta de madera, papel y muebles	40	
Textiles y vestido	20	
Cueros, caucho, calzado, artículos de viaje	16	
Metales	30	
Combustible (con exclusión del petróleo)	67	
Productos químicos y material fotográfico	39	
Material de transporte	37	
Maquinaria no eléctrica	43	
Maquinaria eléctrica	30	
Minerales y piedras y metales preciosos	36	
Manufacturas n e p	42	
Agricultura (productos sobre los que se intercambiaron concesiones)	41	32

(16) "Los Acuerdos de La Ronda de Tokio del GATT". El Mercado de Valores; año XXXIX, Núm. 32. (agosto 6 de 1979), p. 655.  
Cfr: Comunicado de Prensa del GATT 1234. (abril 12, 1979).

11.

EVALUACION RELATIVA A LOS PRODUCTOS DE INTERES  
PARA LOS PAISES EN DESARROLLO, EN LA REDUCCION  
PORCENTUAL DE LOS ARANCELES COMBINADOS DE DIEZ  
MERCADOS. RONDA DE TOKIO (17).

7.1.4 Evaluación Relativa

<u>P r o d u c t o s</u>	<u>Calculada sobre la media ponderada</u>	<u>Calculada sobre la media aritmética</u>
	<u>%</u>	<u>%</u>
Industria (con exclusión del petróleo)	26	37
Materias primas	59	32
Semimanufacturas	27	32
Manufacturas terminadas	24	39
Productos agrícolas tropicales	12	7

(17) Ibid.

## REDUCCION ARANCELARIA

7.1.5 Propuesta Suiza

Cuando la "Rueda de Tokio" entró en su fase decisiva, de enero de 1978, casi todos los países industrializados manifestaron que estaban dispuestos a adoptar, como hipótesis de trabajo para la reducción de los aranceles que aplicaban a los productos industriales, la propuesta presentada por Suiza. Expresada algebraicamente, la fórmula -en la que X representa el tipo inicial del derecho de importación aplicado, A, un coeficiente que se convendrá, y Z el derecho reducido resultante- es la siguiente:

$$Z = \frac{A X}{A + X}$$

Se ha propuesto un coeficiente de 16. De aplicarse este coeficiente, un arancel inicial de un 10 por ciento se reduciría a  $(16 \times 10) : (16 + 10) = 160 : 26$  aproximadamente un 6,15 por ciento. Un arancel más elevado se reduciría en una proporción mayor, y -- uno más bajo en una proporción menor... Los nuevos niveles arancelarios quedarían "consolidados" contra un aumento ulterior... la mayoría de las reducciones arancelarias se harían efectivas por etapas a lo largo de un período de entre 8 y 10 años.... Es un hecho admitido que los aranceles tienen ahora menos importancia que antes... Los países en desarrollo esperan ver reducidos los obstáculos arancelarios a sus exportaciones y quieren además mantener y mejorar las ventajas especiales que obtienen de los distintos sistemas generalizados de preferencias... Está admitido que no se pedirá a los países en desarrollo que rebajen sus aranceles con arreglo a la fórmula de reducción arancelaria, pero podrá esperarse de ellos que, de conformidad -- aporten contribuciones que sean compatibles con -- las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio (18).

---

(18) Actividades del GATT en 1977, pp. 14-16.

## PRODUCTOS TROPICALES

7.1.6 Concesiones Productos Tropicales

El 1o. de enero de 1977 ( ) entraron en vigor las concesiones y contribuciones comerciales en materia de productos tropicales hechas por Australia, la Comunidad Europea, Finlandia, Noruega, Nueva Zelanda, Suecia y Suiza a los países en desarrollo. Canadá y Japón hicieron efectivas sus concesiones y contribuciones el 1o. de abril de 1977, y Austria el 1o. de julio de 1977. Los Estados Unidos... han ofrecido concesiones... en 1977... firmaron un acuerdo con - México.

...Muchas de ellas se refieren a productos no elaborados... Una parte importante de los ingresos de muchos países en desarrollo proviene de las exportaciones de productos tropicales como el café, el cacao, el té, las especias y otras diversas mercancías en bruto, elaboradas o semielaboradas.

Entre los obstáculos que se citan a menudo se cuentan el aumento progresivo de los tipos arancelarios según se trate de materias primas, de productos semielaborados o de productos elaborados, y diversas medidas no arancelarias, tales como las restricciones cuantitativas, los impuestos interiores y las - reglamentaciones sanitarias. La inestabilidad de los precios de estos productos es también un motivo de preocupación permanente para los países en desarrollo (19).

...46 países en desarrollo han presentado a 11 países... peticiones de concesiones... que se refieren aproximadamente a unas 290 partidas.

En 1977 se volvieron a presentar, con arreglo a los procedimientos de petición y oferta acordados por los Grupos =Agricultura= y =Medidas no arancelarias=, algunas peticiones de concesiones ya formuladas por países en desarrollo y que no habían sido plenamente satisfechas (20).

(19) Cfr: Actividades del GATT en 1976, pp. 36-38

(20) Cfr: Actividades del GATT en 1977, p. 16.

7.1.7 PAISES PARTICIPANTES EN LA RONDA TOKIO (21).

Argelia*	Islandia	México*
Argentina	Israel	Nicaragua
Australia	Jamaica	Nigeria
Austria	Japón	Noruega
Bangladesh	Kenia	Nueva Zelandia
Benin	Madagascar	Pakistán
Birmania	Malasia	Uruguay
Bolivia*	Malawi	Venezuela*
Botswana*	Mali*	Viet Nam*
Brasil	Malta	Yemes Democrático
Bulgaria*	Panamá	Yoslavia
Burundi	Papua Nueva Guinea*	Zaire
Camerún	Paraguay*	Zambia*
Canadá	Perú	
Colombia**	Polonia	
	Portugal	
Comunidades Europeas y Estados Miembros	Reino Unido (en nom- bre de los territo- rios dependientes)	
Alemania, Rep. Fed. de		
Bélgica	Rumania	
Dinamarca	Senegal	
Francia	Singapur	
Irlanda	Somalia*	
Italia Luxemburgo	Sri Lanka	
Países Bajos	Sudáfrica	
Reino Unido de Gran	Sudán*	
Bretaña e Irlanda del	Suecia	
Norte	Suiza	
Egipto	Swazilandia*	
El Salvador*	Tailandia*	
España	Tanzania	
EUA	Togo	
Etiopía*	Tonga*	
Filipinas**	Trinidad y Tobago	
Finlandia	Túnez**	
Gabón	Turquía	
Ghana	Uganda	
Grecia	Congo	
Guatemala*	Corea, Rep. de	
Haití	Costa de Marfil	
Honduras*	Costa Rica	
Hungría	Cuba	
India	Checoslovaquia	
Indonesia	Ecuador*	
Irak*	Mauricio	
Irán*		

\* País que no es Parte Contratante del Acuerdo General

\*\* País que ha accedido provisionalmente al Acuerdo General

Composición del Comité de Negociaciones Comerciales, en noviembre de 1978.  
(21) El Mercado de Valores. Año XXXIX, Núm. 32 (agosto 6, 1979), p. 657.

ACUERDO SOBRE OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO (22).7.2.1 RESUMEN

Por la importancia de este "Código", se procedió a distribuirlo bajo la responsabilidad del Presidente del Subgrupo "Obstáculos Técnicos al Comercio". Dentro de sus disposiciones generales se señala la tendencia a tomar los términos de normalización y certificación tal y como lo señalan las definiciones que en su oportunidad fueron adoptadas dentro del sistema de las Naciones Unidas (23), también se señala que:

Todos los productos, ya sean industriales o agropecuarios, quedarán sometidos a las disposiciones -- del presente Acuerdo (24).

Las especificaciones de compra establecidas por -- instituciones gubernamentales para las necesidades de producción o de consumo de esas instituciones -- no estarán sometidas a las disposiciones del presente Acuerdo, sino que se regirán por el Acuerdo sobre Compras del Sector Público, en función del alcance de éste (25).

## Reglamentos técnicos y normas.

Por lo que se refiere a las instituciones de su gobierno central:  
Las Partes velarán por que los reglamentos técnicos y las normas no se elaboren, adopten o apliquen con el fin de crear obstáculos al comercio internacional. Además, en relación con dichos reglamentos técnicos o normas, a los productos importados del territorio de cualquiera de las Partes se les dará un trato no menos favorable que el otorga

(22) Anexo C<sup>1</sup>. Documento MTN/NTM/W/192/Rev. 5. 29 de marzo de 1979. GATT, Ginebra.

(23) Ver Anexo C<sup>1</sup>, p. 1.

(24) Artículo 1.3, p. 5

(25) Artículo 1.4, p. 5

do a productos similares de origen nacional y a productos similares originarios de cualquier otro país. También velarán por que ni los reglamentos técnicos y normas propiamente dichos ni su aplicación tengan por efecto la creación de obstáculos innecesarios - al comercio internacional (26).

Salvo que existan razones de peso en contra, las Partes utilizarán - los reglamentos técnicos y normas internacionales existentes o de inminente formulación como base de sus propios reglamentos técnicos y normas (27).

Cuando no exista una norma internacional pertinente o el contenido - técnico de una norma o reglamento técnico en proyecto no coincida -- substancialmente con el de las normas internacionales pertinentes, y siempre que el reglamento técnico o la norma puedan tener un efecto significativo sobre el comercio de otras Partes, las Partes deberán proporcionar a las demás todas las informaciones necesarias para que queden enteradas de la próxima promulgación del reglamento técnico - o norma en proyecto y de sus principales pormenores (28).

Si por alguna razón de peso, la Parte no pudo comunicar la informa-- ción mencionada en el párrafo anterior antes de la promulgación del reglamento técnico o norma, quedará obligada a hacerlo después de la promulgación (29).

- 
- (26) Artículo 2.1, p. 6  
(27) Artículo 2.2, p. 6  
(28) Artículo 2.5, pp. 7-8  
(29) Artículo 2.6, p. 8



Salvo en las circunstancias urgentes mencionadas en el artículo 2.6, las Partes preverán un plazo razonable entre la publicación de un reglamento técnico y su entrada en vigor, con el fin de dejar a los -- productores de los países exportadores, y en espe-- cial de los países en desarrollo, el tiempo necesari-- o para adaptar sus productos o sus métodos de pro-- ducción a las exigencias del país importador (30).

Las Partes deberán tomar todas las medidas razona-- bles que estén a su alcance para lograr que las ins-- tituciones regionales con actividades normativas de que sean miembros, cumplan las disposiciones del ar-- tículo 2.1 a 2.8. Además, las Partes no adoptarán -- medidas que tengan por efecto, obligar o alentar di-- recta o indirectamente a dichas instituciones a ac-- tuar de manera incompatible con las mencionadas dis-- posiciones (31).

Las Partes adoptarán todas las medidas razonables a su alcance para lograr que las instituciones públicas locales existentes en su te-- rritorio cumplan las disposiciones pertinentes del artículo 2, y no adoptarán medidas que tengan por efecto obligar o alentar directa o indirectamente a dichas instituciones a actuar de manera incompati-- ble con alguna de las disposiciones del citado artículo (32).

Las Partes observarán, respecto de las instituciones no gubernamen-- tales existentes en su territorio, la misma actitud --mutatis mutan-- dis-- descrita en el párrafo anterior (33).

Conformidad con los regla-- mentos técnicos y las normas

Cuando se requiera una declaración positiva de que los productos se ajustan a los reglamentos técnicos o a las normas, las Partes vela--

- 
- (30) Artículo 2.8, p. 9  
 (31) Artículo 2.9, p. 9  
 (32) Artículo 3.1, p. 10  
 (33) Artículo 4.1, p. 10

rán porque las instituciones del gobierno central no apliquen prácticamente discriminatorias entre los productos de diversas Partes o entre éstos y los nacionales, en cuanto a procedimientos administrativos, pruebas, derechos, etc., y evitarán imponer molestias innecesarias (34).

Las Partes procurarán celebrar consultas entre sí para llegar al establecimiento de convenios que, a fin de facilitar la determinación de la conformidad de los productos con los reglamentos técnicos y -- las normas, permitan a una Parte aceptar los resultados de las pruebas, certificados o marcas de conformidad expedidos por las instituciones competentes existentes en el territorio de otras Partes, así como considerar suficiente la autocertificación de productores establecidos en el territorio de otras Partes (35).

Las Partes deberán tomar todas las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que las -- instituciones públicas locales y las instituciones no gubernamentales existentes en su territorio cumplan las disposiciones del artículo 5. Además las Partes no adoptarán medidas que tengan por efecto obligar o alentar directa o indirectamente a dichas instituciones a actuar de manera incompatible con alguna de las disposiciones del artículo 5. (36).

#### Sistemas de certificación

Con respecto a las instituciones de su gobierno central, las Partes cuidarán de que los sistemas de certificación no se elaboren ni --

---

(34) Artículo 5.1, p. 11

(35) Artículo 5.2, p. 12

(36) Artículo 6.1, p. 13

apliquen de manera que impongan obstáculos innecesarios al comercio internacional, y cuidarán asimismo, de que se elaboren y apliquen - de manera que no impongan condiciones desventajosas a los productos de una Parte frente a productos similares de origen nacional o de - otros países (37).

Las Partes proporcionarán a las demás Partes y a la Secretaría del GATT toda la información necesaria sobre los sistemas de certificación que se propongan introducir. Si por alguna causa grave la Parte no pudo proporcionar esa información previa, la proporcionará inmediatamente después de la adopción del sistema de certificación (38).

Las Partes adoptarán todas las medidas razonables a su alcance para lograr que las instituciones públicas locales y las instituciones no gubernamentales existentes en su territorio cumplan las disposiciones pertinentes del artículo 7, y no adoptarán medidas que tengan -- por efecto obligar o alentar directa o indirectamente a dichas instituciones a actuar de manera incompatible con alguna de las disposi-- ciones del citado artículo (39).

Quando se exija una declaración positiva de confor-  
 midad con los reglamentos técnicos o las normas, --  
 procedente de una fuente distinta del proveedor,  
 las Partes elaborarán cada vez que sea posible sis  
 temas internacionales de certificación y se harán

(37) Artículos 7.1 y 7.2, p. 13

(38) Artículos 7.3 y 7.4, pp. 14-15

(39) Artículo 8.1, p. 15

miembros de tales sistemas o participarán en ellos  
(40).

Las Partes adoptarán todas las medidas razonables a su alcance para lograr que los sistemas internacionales y regionales de certificación de que sean miembros o participantes las instituciones competentes de su territorio estén en conformidad -mutatis mutandis- con las disposiciones del artículo 7, y no adoptarán medidas que tengan por efecto obligar o alentar directa o indirectamente a dichos sistemas a actuar de manera incompatible con alguna de las disposiciones del citado artículo (41).

#### Información y asistencia

Las Partes deberán establecer un servicio especial para responder a todas las peticiones razonables de información formuladas por partes interesadas de las demás Partes, acerca de los reglamentos técnicos, las normas y los sistemas de certificación que dependan en su elaboración y/o aplicación de las instituciones del gobierno central, de las instituciones públicas locales, de las instituciones no gubernamentales y de las instituciones regionales de las que sean miembros o participantes (42).

Quando la Secretaría del GATT reciba notificaciones con arreglo a las disposiciones del presente Acuerdo, dará traslado de las notificaciones a todas las Partes y a todas las instituciones internacionales con actividades normativas o de certificación inte-

---

(40) Artículo 9.1, p. 15

(41) Artículo 9.2, p. 16

(42) Artículos 10.1 y 10.2, pp. 17-18

resadas, y llamará la atención de las Partes en desarrollo sobre cualquier notificación relativa a -- productos que ofrezcan un interés particular para -- ellas (43).

#### Asistencia técnica a las demás Partes

Cuando les sea presentada una solicitud al respecto, las Partes asesorarán a las demás Partes, en particular a los países en desarrollo, para la elaboración de reglamentos técnicos; para la creación de instituciones nacionales con actividades normativas y su participación en la labor de las instituciones internacionales con actividades normativas; para la creación de instituciones de reglamentación; para la creación de instituciones de certificación que deban dar certificados o marcas de conformidad con los reglamentos técnicos o las normas; para orientarlas en cuanto a las medidas que sus productores -- tengan que adoptar si desean participar en los sistemas de certificación aplicados por instituciones gubernamentales o no gubernamentales existentes en el territorio de la Parte a la que se dirija la petición; para la creación de instituciones e instrumentos jurídicos -- que les permitan cumplir las obligaciones dimanadas de su condición de miembros o participantes en sistemas internacionales o regionales de certificación; en esta labor de asesoramiento y asistencia técnica, las Partes deberán conceder prioridad a las necesidades de los -- países menos adelantados. (44).

(43) Artículo 10.4, p. 18

(44) Artículos 11.1 a 11.8, pp. 19-21

Trato especial y diferenciado  
para los países en desarrollo

Las Partes otorgarán a los países en desarrollo que sean Partes en el presente Acuerdo un trato diferenciado y más favorable, de manera que, teniendo en cuenta las necesidades especiales de esos países en materia de desarrollo socioeconómico y tecnológico, de finanzas y de comercio, la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo no cree obstáculos innecesarios para las exportaciones de los mencionados países en desarrollo, sino que, por el contrario, contribuya su expansión y diversificación. (45).

Habida cuenta de que los países en desarrollo, dadas sus condiciones especiales de infraestructura e institucionales, pueden tener problemas particulares para el cumplimiento íntegro de las obligaciones dimanadas del presente Acuerdo, el Comité podrá conceder, previa solicitud y tras el cuidadoso examen de las condiciones de cada caso, excepciones especificadas y limitadas en el tiempo, totales o parciales, al cumplimiento de obligaciones dimanantes del Acuerdo (46).

Instituciones, consulta y  
solución de diferencias

En virtud del presente Acuerdo se establecerán:  
Un Comité de obstáculos técnicos al comercio, compuesto de representantes de cada una de las Partes en el presente Acuerdo. El Comité elegirá a su Presidente y se reunirá cuando proceda, pero al menos una vez al año, con el fin de dar a las Partes en

---

(45) Artículos 12.1 a 12.7, pp. 21-22  
(46) Artículo 12.8, p. 23

el presente Acuerdo la oportunidad de celebrar con sultas sobre cualquier cuestión relativa a la aplicación del mismo o la consecución de sus objetivos, y llevará a cabo los demás cometidos que puedan serle asignados en virtud del presente Acuerdo o por las Partes; Grupos de trabajo, grupos de expertos técnicos, -- grupos especiales u otros órganos apropiados, que realizarán las tareas que el Comité les encomiende de conformidad con las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo (47).

Las Partes tienen la firme intención de resolver oportunamente y con prontitud todas las diferencias que caigan dentro del ámbito del presente Acuerdo, particularmente en el caso de los productos perecederos (48).

Si después de las correspondientes consultas entre sí las Partes en litigio no hubiesen hallado ninguna solución satisfactoria a sus diferencias, a petición de cualquiera de ellas se reunirá el Comité en un plazo no mayor de 30 días, con el fin de efectuar una encuesta sobre la cuestión y facilitar una solución mutuamente satisfactoria. Si en los tres meses siguientes a la recepción de la solicitud de encuesta por el Comité no se llega a dicha solución, se establecerá un grupo de técnicos expertos que reunirá los elementos necesarios para que el Comité pueda formular recomendaciones o resolver sobre la cuestión. Si aun así no se encuentra una solución, el Comité establecerá entonces un grupo especial que reunirá los elementos necesarios para que el Comité pueda formular recomendaciones o resolver sobre la cuestión. Si aun así no se encuentra una solución,

(47) Artículos 13.1 y 13.2, p. 24

(48) Artículo 14.3, p. 25

el Comité establecerá entonces un grupo especial que reunirá los elementos necesarios para que el Comité pueda formular recomendaciones o resolver sobre la cuestión. Una vez recibido el informe del grupo especial, y normalmente dentro de un plazo de 30 días, el Comité formulará sus recomendaciones o tomará cualquiera otra resolución que juzgue apropiada, debiendo las Partes en litigio acatarlas, a menos que el Comité estime procedentes las excusas que al respecto le sean interpuestas acerca de la imposibilidad de cumplir las recomendaciones, en cuyo caso examinará qué otras medidas pueden ser procedentes (49).

Si el Comité considera que las circunstancias son suficientemente graves para que se justifique tal medida, (en caso de que alguna de las Partes en la diferencia no acepte sus recomendaciones) podrá autorizar a una o varias Partes en el presente Acuerdo a suspender, respecto de cualquier otra Parte, el cumplimiento de las obligaciones resultantes del presente Acuerdo cuya suspensión estime justificada habida cuenta de las circunstancias. A este respecto, el Comité podrá en particular autorizar la suspensión del cumplimiento de obligaciones, entre ellas las definidas en los artículos 5 a 9 a fin de restablecer la ventaja económica mutua y el equilibrio de derechos y obligaciones (50).

---

(49) Artículos 14.4 a 14.20, pp. 25-28

(50) Artículo 14.21, p. 29



### 7.2.2 COMENTARIOS

Este conjunto de normas de indudable valor técnico, tiene por objeto asegurar que las legislaciones y los reglamentos internos, de cada uno de los países signatarios del GATT? uniformen criterios respecto a conceptos como envase, embalaje, marca, etiquetado, método de certificación, controles de calidad y otros requisitos tendientes a la protección de la salud de las personas, animales, así como a la preservación de vegetales o a la protección del medio ambiente. Es decir, comprende un conjunto de áreas que en términos generales, dependen de las legislaciones nacionales y se trata de uniformar un lenguaje, respecto a estos puntos, a fin de que los trámites que es necesario cumplir a la luz de las legislaciones nacionales, se agilicen al máximo y que exista un solo mecanismo vigente en los países miembros del GATT.

Este conjunto de normas, indudablemente a primera vista, choca con la legislación interna mexicana, sin embargo, la legislación relacionada marcas y normas, y en la constante revisión que realiza la Secretaría de Comercio, se van acercando cada vez más a criterios de tipo internacional, por lo cual este Código no entra en un conflicto abierto con las Normas Internas, ya que se ha estado trabajando en la uniformidad y armonización de un lenguaje común, de tal suerte, que las legislaciones internas de la mayoría de los países incluyendo México, no se apartan en demasia de estos principios generales, establecidos en este Código. El eventual ingreso de México al GATT o la suscripción parcial de este Código, no constituiría en sí, una contradicción legislativa abierta como en el caso de otros Códigos.

ACUERDO SOBRE COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO (51).

7.3.1 RESUMEN

El Acuerdo sobre Compras del Sector Público es uno de los llamados Códigos del GATT más importante, por lo que a repercusiones político-económicas se refiere. El Acuerdo está dividido en 7 partes y -- fue presentado el 11 de abril de 1979 en una versión revisada del -- documento MTN/NTM/W/211, en la que se manifiestan en su Preámbulo -- la necesidad de establecer entre otras cosas "una transparencia de las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas de las compras -- del sector público" así como:

...establecer un marco internacional convenido de -- derechos y obligaciones con respecto a las leyes, -- reglamentos, procedimientos y prácticas relativas -- a las compras del sector público, con miras a conse-- guir la liberalización y la expansión cada vez ma-- yor del comercio mundial y a mejorar el marco inter-- nacional en que éste se desarrolla... (52).

En la Parte I, se señala el alcance de este Acuerdo el cual se apli-- cará:

A todas las leyes, reglamentos, procedimientos y -- prácticas relativos a la compra de productos por -- las entidades sujetas al cumplimiento del presente Acuerdo. Estarán comprendidos los servicios inheren-- tes al suministro de los productos si el valor de -- aquéllos no excede al de éstos, pero no lo estará -- la contratación de servicios propiamente dicha.

A todos los contratos de compra de un valor de - - 150,000 DEG o más. No se podrá dividir una convo-- catoria de concurso con la intención de reducir el -- valor de los contratos resultantes a menos de - --- 150,000 DEG.

(51) Anexo C - 2 : Documento MTN/NTM/W/211/Rev. 2. 11 de abril de 1979. GATT, Ginebra.

(52) Anexo C - 2, p. 4.

Si un concurso para la compra de productos de un mismo tipo conduce a la adjudicación de más de un contrato o a la adjudicación fraccionada de contratos, el valor de esos contratos iterativos en los 12 meses siguientes al contrato inicial servirá de base para determinar la aplicabilidad del presente Acuerdo.

A las compras hechas por entidades que estén bajo el control directo o sustancial de las partes en el presente Acuerdo y otras entidades designadas, por lo que respecta a sus procedimientos y prácticas de compra. Hasta la revisión y celebración de las nuevas negociaciones a las que se hace referencia en las Disposiciones Finales, el alcance del presente Acuerdo está determinado por la lista de entidades y, en la medida en que puedan haberse hecho rectificaciones, enmiendas o modificaciones, de sus entidades sucesoras, que figura en el anexo I (53).

En la Parte II, se define la igualdad de trato y no discriminación:

Las partes en el presente Acuerdo otorgarán a los productos y proveedores de los demás países parte, el mismo trato otorgado en materia de compras del sector público a los productos y proveedores nacionales y a los de cualquiera otra de las partes. Queda exceptuado de esta igualdad de trato todo lo relacionado con los procedimientos y derechos de importación y de aduanas; sin embargo, las partes en el presente Acuerdo no aplicarán, a los productos procedentes de otras partes en el presente Acuerdo importados con destino al sector

---

(53) Artículo 1, p. 5. Anexo C - 2.

público y comprendidos en el alcance del presente Acuerdo, normas de origen diferentes de las que se apliquen en las operaciones comerciales normales y en el momento de la importación a las importaciones de los mismos productos procedentes de las mismas partes en el presente Acuerdo (54).

En la tercera parte se señala lo relativo a trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y sus objetivos y alcance:

Las partes en el presente Acuerdo tendrán debidamente en cuenta al aplicar y administrar el presente Acuerdo las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de los países en desarrollo, particularmente de los menos adelantados, considerando su necesidad de:

- a) salvaguardar la situación de su balanza de pagos y garantizar un nivel de reservas suficiente para la realización de programas de desarrollo económico;
- b) promover la creación o el desarrollo de industrias nacionales, en especial el de las pequeñas industrias y la artesanía en las zonas rurales o atrasadas, y el desarrollo de otros sectores de la economía;
- c) apoyar a los establecimientos industriales en la medida en que dependan totalmente o en gran parte de las compras del sector público; y
- d) fomentar su desarrollo económico mediante acuerdos regionales o generales entre países en desarrollo presentados a las partes contratantes del GATT y no desaprobados por ellas.

Igualmente, las partes en el presente Acuerdo facilitarán las importaciones para el sector público procedentes de los países en desarrollo

(54) Arts. 1-3, p. 6

llo, especialmente de los menos adelantados, y al confeccionar las listas de sus entidades que hayan de quedar comprendidas en el alcance del presente Acuerdo se esforzarán por incluir entidades que compren productos cuya exportación interese a los países en desarrollo (55).

También se señalan las excepciones convenidas:

De acuerdo con sus necesidades de desarrollo arriba expresadas, las partes en el presente Acuerdo que entren dentro de la categoría de países en vías de desarrollo podrán negociar con otras partes, excepciones mutuamente aceptables a las reglas sobre la igualdad de trato para algunas entidades o productos comprendidos en sus respectivas listas, habida cuenta de las circunstancias particulares de cada caso.

Después de la entrada en vigor del presente Acuerdo, dichas excepciones podrán ser solicitadas al Comité, el cual tomará una resolución después de estudiar detenidamente la documentación, informaciones y razonamientos presentados (56).

Asimismo, en esta Parte tercera, se hace referencia a la asistencia técnica a las partes en desarrollo:

Los países desarrollados parte en el presente Acuerdo, prestarán previa solicitud, toda la asistencia técnica que juzguen apropiada a -- los países en desarrollo parte en el Acuerdo para la solución de sus.

---

(55) Arts. 1-3, p. 7

(56) Arts. 4, 5 y 13, pp. 8 y 10

problemas en materia de compras del sector público (57).

En lo referente a los centros de información, se dice que:

Las partes desarrolladas establecerán, conjunta o separadamente, centros de información para responder a las solicitudes razonables de información que las partes en desarrollo formulen acerca de cuestiones que les sean útiles para beneficiarse de las compras del sector público en los países desarrollados. También el Comité podrá establecer un centro de información similar (58).

Tocante a trato especial para los países menos adelantados se recomienda que:

En el contexto de toda medida general o específica en favor de los países en desarrollo, se concederá un trato especial a los países menos adelantados que sean parte en el presente Acuerdo. Las partes podrán otorgar este trato especial también a los países menos adelantados que no sean parte en el presente Acuerdo (59).

La Parte IV se refiere a especificaciones técnicas de los productos: Las especificaciones técnicas impuestas a los productos que se han de comprar no podrán tener como objetivo ni como consecuencia el crear obstáculos al comercio internacional, y deberán evitarse al máximo las referencias a marcas o nombres comerciales, patentes, diseños o tipos particulares, orígenes o fabricantes concretos, etc. (60)

---

(57) Art. 8, p. 8  
(58) Art. 10, p. 9  
(59) Art. 11, p. 9  
(60) Art. 1, p. 11

PARTE V. Procedimiento de los concursos. A los efectos del presente Acuerdo, se entiende por concurso público aquél en que todos los proveedores interesados pueden presentar ofertas; por concurso selectivo, aquél en el que, de acuerdo con las condiciones del art. 7 de la Parte V del presente Acuerdo, sólo pueden presentar ofertas los proveedores a quienes la entidad invite a hacerlo; y por negociación -- con un solo oferente, el procedimiento por el cual, de acuerdo con las condiciones del art. 15 de la Parte V del presente Acuerdo, la entidad se pone en contacto con cada proveedor por separado (61).

En el proceso de calificación de los proveedores, las entidades no podrán incurrir en ninguna clase de acción u omisión que tenga como resultado cualquier clase de discriminación entre los proveedores extranjeros o entre éstos y los nacionales (62).

La entidad podrá excluir a cualquier proveedor por motivos tales como la quiebra o la falsedad en las declaraciones, pero siempre con apego a los criterios de igualdad de trato y no discriminación (63).

Las entidades insertarán un aviso de cada una de las compras previstas en la publicación pertinente enumerada en el anexo II. Ese aviso constituirá una invitación a participar en un concurso público o selectivo (64).

---

(61) Artículo 1, p. 12  
(62) Artículo 2, p. 12  
(63) Artículo 2 f, p. 13  
(64) Artículo 3, p. 13

El aviso de una compra prevista contendrá todos los datos necesarios para precisar las correspondientes condiciones y para que los proveedores calificables puedan participar en un plan de igualdad. Un resumen de dicho aviso deberá publicarse en cualquiera de los idiomas -- oficiales del GATT, expresando por lo menos el objeto de la compra, los plazos señalados para la presentación de ofertas y las direcciones donde podrán solicitarse los documentos relativos a las compras (65).

En los casos de concursos selectivos, se tratará de lograr una óptima competencia internacional, para lo cual las entidades invitarán -- al mayor número de proveedores nacionales y extranjeros que sea compatible con el eficaz funcionamiento del sistema de compras, y seleccionarán de manera justa y no discriminatoria a los proveedores que participarán en el concurso (66).

... Toda información importante proporcionada a un proveedor sobre determinada compra será facilitada simultáneamente a los demás proveedores interesados con antelación suficiente para permitirles examinar dicha información y responder a ella (67).

Todo plazo prescrito deberá ser suficiente para que -- tanto los proveedores extranjeros como los nacionales puedan preparar y presentar sus ofertas antes del cierre del concurso... (68).

- 
- (65) Artículo 4, p. 13  
(66) Artículo 5, p. 15  
(67) Artículo 8, p. 15  
(68) Artículo 9, p. 15



De acuerdo con las necesidades razonables de la entidad, en toda fecha de entrega se tendrá en cuenta el tiempo normalmente necesario para el transporte de las mercaderías desde los diferentes lugares de suministro (69).

Salvo por razones de urgencia debidamente justificadas por la entidad, los plazos para la recepción de ofertas -tanto en los concursos públicos como en los selectivos- no serán nunca inferiores a 30 días a partir de la fecha del anuncio inicial del concurso (70).

El pliego de condiciones que se facilite a los proveedores contendrá toda la información necesaria para que puedan presentar debidamente sus ofertas... (71).

Los licitadores podrán hacer sus ofertas a la entidad por cualquier medio escrito. Se excluyen expresamente las ofertas telefónicas (72).

En los concursos tanto públicos como selectivos, la apertura de las ofertas se hará de tal manera que se garantice la corrección, la disponibilidad de información al respecto, la igualdad de trato y la no discriminación. En los concursos públicos se adoptarán, para la apertura de las ofertas, medidas específicas tales como la presencia de los licitadores o sus representantes, la presencia de un testigo imparcial y el levantamiento de un acta (73).

- 
- (69) Artículo 9b, p. 15  
 (70) Artículo 10, p. 15  
 (71) Artículo 12, p. 16  
 (72) Artículo 14a, p. 17  
 (73) Artículo 14 d, pp. 17-18

A menos que la entidad decida no conceder el contrato por motivos de interés público, la entidad hará la adjudicación al licitador del que se compruebe - que está plenamente en condiciones de ejecutar el - contrato y cuya oferta, de productos nacionales o - extranjeros, sea la más baja o, según los criterios concretos de evaluación enunciados en los avisos o - en el pliego de condiciones, se considere la más -- ventajosa (74).

Las entidades compradoras nunca podrán recurrir a la negociación con un solo oferente con la finalidad de evitar toda la competencia posible, de discriminar entre proveedores extranjeros o de proteger a -- los productos nacionales. Podrán recurrir a ese tipo de negociación únicamente en determinadas circunstancias, por ejemplo: cuando después de convocado un concurso no se hayan presentado ofertas calificables; cuando por razones técnicas (obras de arte, etc.) o legales (patentes, derechos de autor, etc.) los productos sólo puedan ser suministrados por un proveedor determinado, sin que existan otros productos razonablemente equivalentes o substitutivos; cuando la urgente necesidad y la premura del tiempo impidan la adecuada obtención - de los productos mediante concurso; cuando se trate de suministros - adicionales insubstituíbles del proveedor original; cuando se trate de compra de prototipos; etc. (75).

En la Parte VI se ve lo relativo a Información y Examen:

Las partes en el presente Acuerdo insertarán prontamente en las publicaciones pertinentes enumeradas - en el anexo IV todas las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y resoluciones administrativas de aplicación general y los procedimientos (incluidas

---

(74) Artículo 14f, p. 18

(75) Artículo 15, p. 19

las cláusulas modelo) relativos a las compras del sector público que abarca el presente Acuerdo y - de tal manera que las demás partes y proveedores puedan conocer su contenido... (76).

Las entidades deberán proporcionar, a los proveedores que lo soliciten, las informaciones pertinentes a las adjudicaciones; por ejemplo: las razones por las que el proveedor no fue invitado o por las que se desestimó su solicitud de licitación; a quien se adjudicó el contrato y por qué razones su oferta fue considerada la más ventajosa; etc. -- También los gobiernos-parte tendrán derecho a recibir esas informaciones y otras adicionales al respecto, y podrá revelarlas con discreción a los proveedores de su territorio cuyas ofertas no hayan sido elegidas, excepto cuando dichas informaciones adicionales pudiesen -- perjudicar a la competencia en futuros concursos, en cuyo caso sólo -- podrán ser reveladas con el consentimiento de la parte que las proporcionó. La misma reserva existirá para todas las informaciones confidenciales cuya revelación pudiera ir de cualquier manera en contra -- del interés público, perjudicar los intereses comerciales legítimos -- de determinadas empresas o ir en detrimento de la libre competencia -- entre los proveedores (77).

Las partes proporcionarán anualmente al Comité estadísticas sobre el número y valor de todos los contratos adjudicados, tanto si están por debajo o por encima del valor de umbral (150,000 DEG), y ya sea que -- hayan sido adjudicados previo concurso público, concurso selectivo o negociación con un solo oferente (78).

---

(76) Artículo 1, p. 20

(77) Artículos 2-8, pp. 20-21

(78) Artículo 9, p. 21

...Se establecerán procedimientos para la admisión y examen de las reclamaciones que se formulen en relación con cualquier fase del proceso de compra, para lograr que, en todo lo posible, las diferencias que surjan en el marco del presente Acuerdo se solucionen rápida y equitativamente entre los proveedores y las entidades interesadas (79).

Se señala en la Parte VII lo relativo al:

    Cumplimiento de las obligaciones.

En virtud del presente Acuerdo, se procederá a establecer un Comité de compras del sector público - al que en adelante se denominará "Comité", que estará integrado por representantes de cada una de las partes en el Acuerdo. El Comité elegirá a su Presidente y se reunirá cuando lo considere necesario, pero al menos una vez por año, para dar a las partes la oportunidad de consultarse sobre las cuestiones relativas al funcionamiento del Acuerdo o a la consecución de sus objetivos, y ejercer las demás funciones que le encomiendan las partes (80).

Cuando una parte se considere perjudicada, tendrá derecho a celebrar las correspondientes consultas con la parte a la que considere responsable. Si no llegaren a un acuerdo mutuamente satisfactorio, a petición de cualquiera de ellas deberá reunirse el Comité dentro de los 30 días siguientes. Si en tres meses el Comité no encuentra una solución satisfactoria para ambas partes, se establecerá un grupo especial que reunirá los elementos necesarios para ayudar al Comité a formular recomendaciones o resolver sobre la cuestión (81).

En caso de que una o varias partes en la diferencia no acepten las recomendaciones del Comité y si el Comité considera que las circunstancias son suficientemente graves para justificar tal medida, podrá autorizar a una o varias partes en el Acuerdo o que suspendan, con respecto a cualquier otra parte o partes en él, la aplicación total o parcial del presente Acuerdo, por el tiempo que sea necesario y en la forma que se estime apropiada teniendo en cuenta las circunstancias (82).

- (79) Artículo 5, p. 20  
 (80) Artículo 1, p. 22  
 (81) Artículos 3-13, pp. 22-25  
 (82) Artículo 14, p. 25

### 7.3.2 REGIMEN JURIDICO DE LAS IMPORTACIONES DEL SECTOR PUBLICO EN MEXICO.

En el Diario Oficial de la Federación del lunes 31 de diciembre de 1979, apareció publicada la "Ley Sobre Adquisiciones, Arrendamientos y Almacenes de la Administración Pública Federal", y entró en vigor el 1.º de enero de 1980.

Este ordenamiento legal, según se consigna en su Artículo segundo transitorio, abroga la "Ley de Inspección de Adquisiciones", que fue publicada en el D.O.F. el 6 de mayo de 1972, así como la fracción XXXVI del artículo segundo de la Ley del IMCE; el Reglamento de la Ley del IMCE en lo relativo a las importaciones del sector público y su Comité, publicado en el D.O.F. el 11 de marzo de 1975, se hace referencia a "derogación" y no a "abrogación" en virtud de que expresamente el Artículo Tercero Transitorio, declara aplicable dicho Reglamento "en lo que no se oponga a la Ley y en tanto se expide otro" más acorde con las nuevas atribuciones.

Su importancia se advierte de inmediato, ya que el Artículo 1.º establece que la Ley es "...de orden público y de interés social y tiene por objeto regular las operaciones de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal relativas a..." entre otros conceptos, a la adquisición de mercancías, materias primas y bienes muebles (fracción I).

De manera concreta, los sujetos de regulación al amparo de esta Ley son las unidades integrantes de la Administración Pública Federal (Artículo 20.) y se entiende por proveedor a "la persona físi-

ca o moral que satisfaga" lo establecido en el Artículo 27.

La aplicación del conjunto normativo que se examina compete a la Se cretaría de Comercio (Artículo 30.). En particular se le confieren atribuciones para (Artículo 40.):

- Definir las normas conforme a las cuales el sector público adquirirá las mercancías, materias primas y bienes muebles (Fracción I).
- Supervisar los proyectos de programas y presupuestos de adquisiciones correspondientes (Fracción V).
- Promover la consolidación de demandas de la Administración Pública, como un instrumento que permita un mejor aprovechamiento del poder de compra del Gobierno Federal, con el fin de obtener mejores precios de adquisición (Fracción IX).
- Llevar el padrón de proveedores de la Administración Pública Federal, así como el registro de los precios e importes máximos de las mercancías, materias primas y bienes muebles (Fracción XI).
- Requerir a los proveedores, precios, calidades y especificaciones de sus productos, así como solicitar la información que se estime necesaria acerca de su solvencia financiera, capacidad de producción y de abastecimiento (Fracción XIII).
- Aprobar los pedidos o contratos de adquisición (Fracción XIV).
- Revisar los pedidos o contratos de adquisición, con objeto de cerciorarse del cumplimiento de las disposiciones de la Ley (Fracción XV).

La función normativa será ejercida mediante reglas en las cuales se precise la mercancía, la forma a que se sujetará su adquisición; el procedimiento para la comprobación de su calidad; las garantías del proveedor; el formato y/o el instructivo pertinente, etc. (Artículo 5o.).

Correlativamente, a las entidades del sector público federal se les imponen obligaciones tales como: (Artículo 8o.)

- Programar y racionalizar sus compras (Fracción I).
- Presentar a la Secretaría de Comercio sus proyectos de presupuestos, programas y sus modificaciones (Fracción II).
- Celebrar contratos para el suministro de bienes sólo con proveedores registrados (Fracción IV).
- Pactar con los proveedores que ofrezcan las mejores condiciones respecto a especificaciones, calidad, precio, lugar y tiempo de entrega, forma de pago, financiamiento y garantías (Fracción V).
- Conservar la documentación comprobatoria de sus adquisiciones por un plazo mínimo de cinco años (Fracción XI).

Categorícamente, la Ley exige la autorización previa de la Secretaría de Comercio como condición para que la Administración Pública pueda adquirir bienes de procedencia extranjera, sean de importancia directa o de compra en el país (Artículo 12). Como una modificación que hizo la Cámara de Senadores al Proyecto de Ley antes de ser enviada a la Cámara de Diputados.

En los términos del Reglamento Regulator de las Importaciones del Sector Público, aplicable en tanto no se opone a la Ley, el permiso en cuestión debe otorgarse observando puntualmente las siguientes normas:

- Los bienes de procedencia extranjera podrán adquirirse sólo por excepción.
- La solicitud correspondiente debe expresar el valor de las importaciones a realizar; el nombre o razón social de las empresas abastecedoras, las cuales, como ya se vió, deben estar inscritas en el padrón de Proveedores de la Administración Pública Federal; especificaciones técnicas y comerciales de los productos; calendario relativo a fechas de compra, entregas de bienes y utilización de los mismos; precio unitario del producto, mismo que no puede ser mayor al precio máximo registrado ante Comercio.
- En caso de información adicional, las entidades solicitantes gozarán de un plazo de diez días hábiles para proporcionarla; en caso contrario la solicitud será cancelada por la Secretaría de Comercio.

Para resolver sobre las solicitudes, la Secretaría debe tomar en cuenta las tendencias generales de la producción, ocupación y precios; la política comercial del país; el saldo de la balanza comercial de pagos; la posible producción de los bienes materia de la solicitud por parte de empresas nacionales; la productividad de las inversiones, su importancia económica y social y el grado de urgencia para efectuar las adquisiciones.



Debe tenerse en cuenta también, para esos efectos, el que los bienes no puedan ser sustituidos por otros de producción nacional; la insuficiencia del mercado interno; la escasez temporal de los bienes; la justificación plena de su necesidad de importación.

Por último, al emitir su decisión, Comercio debe evitar la adquisición de bienes insuficientemente probados desde el punto de vista tecnológico, o que de plano sean suntuarios o prescindibles.

La resolución administrativa debe dictarse dentro de los quince días hábiles contados a partir de la recepción de la solicitud, o bien desde el momento en que el expediente haya quedado debidamente integrado, en caso de información complementaria.

Las autorizaciones tendrán una vigencia máxima de doce meses, prorrogable hasta por doce meses más.

Las resoluciones desfavorables pueden ser recurridas administrativamente ante el superior jerárquico inmediato, dentro de los quince días hábiles siguientes a su notificación.

En el evento de que el contrato de adquisición de la mercancía extranjera no se ajuste a la Ley, o a las normas o bases generales dictadas por Comercio, se faculta a dicha dependencia para suspender o cancelar el contrato o pedido, sin perjuicio de la imposición de las sanciones que procedan (Artículo 13).

La Secretaría podrá exigir la restitución de lo pagado en exceso, - la reposición de mercancías, el ajuste en precios o las correcciones necesarias, en los siguientes casos (Artículo 14):

- Cuando los precios de adquisición sean superiores a los máximos registrados (Fracción I).
- Cuando el precio cubierto o por cubrir exceda del convenido por el proveedor con otros adquirentes de la administración pública, en condiciones o volúmenes similares (Fracción II).
- Las adquisiciones no sean de la calidad, especificaciones o características pactadas (Fracción III).

En adición a cualesquiera de las medidas apuntadas, la autoridad es tá facultada para imponer las sanciones que procedan en contra de los responsables (2o. Párrafo, Fracción III).

Se establece la nulidad de pleno derecho a los pedidos y contratos celebrados con proveedores no registrados en el padrón o cuyo registro no se encuentre vigente o haya sido suspendido (Artículo 15).

Una de las facultades más importantes, es que la Secretaría de Comercio está autorizada para fijar porcentajes de mercancías a adquirir de cada uno de los proveedores con el propósito de obtener precios razonables, la substitución de importaciones, la generación de empleos y el fortalecimiento de la pequeña y mediana industria (Artículo 16).

Se establece que en igualdad de circunstancias se preferirá a proveedores de dependencias y entidades así como cooperativas y empresas ejidales (Artículo 18).

Para ser inscrito en el padrón de proveedores se deben cubrir los requisitos que a continuación se enuncian (Artículo 27):

- Solicitud por escrito en el formato oficial, exhibiendo escritura constitutiva y acreditando a un representante legal (Fracción I).
- Exhibición de los documentos mediante los cuales se demuestre que se es productor o comerciante legalmente establecido (Fracción II).
- Demostración de la solvencia económica y la capacidad para la producción (Fracción III).
- Comprobación del cumplimiento de los requisitos fiscales o administrativos (Fracción IV).
- Pago de los derechos correspondientes (Fracción V).

La Secretaría cuenta con un plazo de treinta días hábiles siguientes al de la presentación de la solicitud para dictar resolución; si ésta es desfavorable el interesado puede interponer recurso de reconsideración (Artículo 28).

El registro en el padrón concluye, en principio, con el cierre del ejercicio fiscal de que se trate. Puede refrendarse durante el mes de octubre de cada año, o en el mes de enero siguiente, si la inscripción fue posterior a octubre y la omisión de estas formalida--

des origina la cancelación del registro sin necesidad de resolución expresa (Artículo 29).

El registro puede suspenderse hasta por doce meses cuando el proveedor (Artículo 30):

- Omite total o parcialmente el cumplimiento del contrato o del pedido (Fracción I).
- Se negare a reponer las mercancías que no reúnan los requisitos de calidad estipulada (Fracción II).

Procede cancelar el registro o negar el refrendo del mismo cuando (Artículo 31):

- Se compruebe que el solicitante ha obrado con dolo o mala fé (Fracción I).
- Reincida en los hechos materia de la suspensión (Fracción IV).

Finalmente, la Ley faculta a la Secretaría para practicar visitas domiciliarias de inspección, en las cuales deberá darse cabal cumplimiento a las reglas contenidas en el Artículo dieciseis Constitucional (Artículo 32).

### 7.3.3 COMENTARIOS

Este Código de conducta reglamenta el Artículo XVII de la carta ori  
ginaria del GATT y trata de imponer a las empresas estatales que co  
mercian en el mercado internacional, una racionalidad esencialmente  
privada. Es decir, para el GATT la participación de los gobiernos,  
constituye una forma de discriminación para el intercambio de mer--  
cancías a nivel internacional. En otras palabras esta participación  
es vista como una barrera no arancelaria de comercio internacional.

Esta filosofía neoliberal del GATT ha sido históricamente rechazada  
por los países en vías de desarrollo. En la primera Conferencia Mun  
dial de Comercio y Desarrollo, celebrada en Ginebra en 1964 se aco  
dió lo siguiente:

"La Conferencia,

Reconociendo que la participación directa de las or  
ganizaciones mercantiles gubernamentales en el co--  
mercio exterior, inclusive en aquellas actividades  
comerciales en las que el Gobierno, o sus agentes,  
actúa como tenedor del título de propiedad de los  
bienes exportados, antes de las transacciones, y ad  
quiere título a las importaciones, es una práctica  
seguida por los países en desarrollo con el fin de  
incrementar su comercio exterior.

Resultando que la participación gubernamental en el  
comercio exterior está adquiriendo creciente impor  
tancia en varios países en desarrollo.

Resultando, además, que estos países en desarrollo  
están logrando resultados satisfactorios de comer  
ciar conforme a este método,

Considerando que la participación de los gobiernos  
de los países en desarrollo en el comercio exterior  
podría ser un instrumento eficaz y congruente con  
el fomento del comercio internacional y el desarro  
llo,

Recomienda;

a) Que se reconozca y acepte la participación direc  
ta de las organizaciones gubernamentales de comer  
cio en el comercio exterior, en la forma anterior--

mente definida como uno de los métodos e instrumentos efectivos de fomentar el comercio exterior de varios de los países en desarrollo;

b) que los países desarrollados se abstengan de -- discriminar contra el comercio con los países en desarrollo por la razón de que las organizaciones -- de comercio gubernamentales de éstos participan directamente en el comercio como norma de su política pública (83).

Pese a esta resolución, la Ronda de Tokio, aprobó el presente Código, haciendo caso omiso a los intereses expresamente declarados en la primera UNCTAD.

Es así como el preámbulo del Código que se comenta señala en uno de sus apartados lo siguiente:

"Reconociendo que las leyes, reglamentos, procedimiento y prácticas, relativos a las compras del -- Sector Público no se deben elaborar, adoptar ni -- aplicar a los productos o proveedores extranjeros o nacionales de forma que se proteja a los productos o proveedores nacionales, ni deben discriminar entre los productos o proveedores extranjeros".

De aquí se desprende que el Código pretende equiparar a los productores, oferentes y proveedores nacionales a los extranjeros con el fin de que las -- compras de los gobiernos se realicen, no en función de intereses estrictamente nacionales, sino en función de la calidad y el precio de los productos a importar.

Esta "igualdad de trato y no discriminación" es expresado en la parte II de este Código.

(83) Cfr: Texto Infra.

Para cumplir este objetivo de trato igualitario a proveedores extranjeros y nacionales, el Código establece un procedimiento de concursos abiertos y selectivos, supervisados por un Comité Internacional de Compras del Sector Público, con sede en Ginebra, a fin de que las licitaciones públicas internacionales, que deben acompañar a estas compras, estén revestidas de una objetiva transparencia, prevaleciendo la calidad y precio de los productos.

Este Código obliga a las Partes Contratantes a entregar listas de las empresas públicas que participan en el Comercio Internacional y que realicen compras de un valor de 150,000 DEG o más (84).

El Código de Compras del Sector Público constituye una reglamentación destinada a regular el comportamiento de las empresas públicas que operan a nivel internacional disciplinando su comportamiento a principios esencialmente de competitividad y asimilando en base a precio y calidad a todos los oferentes que estén en condiciones de ganar eficientemente las licitaciones abiertas en estas compras.

Como se puede apreciar hay una clara incompatibilidad entre los principios del Código y la legislación positiva mexicana en materia de compras e importaciones del Sector Público. Para nuestra legislación la demanda consolidada de las empresas del estado mexicano hace una discriminación en favor de los productos y productores mexicanos y, respecto de los extranjeros la reglamentación en cuanto a formalidades se apartan claramente de los principios de licitación internacional exigidos por los principios del GATT.

(84) Walter Habermeir. Operaciones y Transacciones en Dev. Primer Período Básico. Serie de Folletos. Núm. 17-S. FMI, Washington, D. C. (1973).  
Joseph Gold. Los Derechos Especiales de Giro y su Terminología. Serie de Folletos. Núm. 15-S. FMI, Washington, D.C. (1972).

En síntesis, si México suscribe el mencionado Código debe proceder a modificar leyes y reglamentos actualmente vigentes, en la materia.

De firmarse este Código, el Gobierno Federal no podría utilizar su capacidad de negociación que le ofrece su condición de productos y exportador de energéticos para mejorar sus condiciones de exportación y no habrá tantas posibilidades para México, de fortalecer su aparato productivo nacional de bienes de capital, las divisas del petróleo podrían incrementar las importaciones y en virtud de que México aún no ha definido íntegramente su política comercial.

De adherirse México al Código, sería una autolimitación de la capacidad del Gobierno para utilizar las compras del Sector Público como política de estímulo a la producción nacional, por lo que desaparecerían en cierta medida las industrias que necesitan de las compras del Sector Público.

En el SELA, México se comprometió a utilizar las compras del Sector Público como una forma de cooperación interregional -lo que es violatorio de este Código y se entorpecería la política de sustitución de importaciones.

Este Código se opone francamente a los objetivos de política económica del país, independientemente de que no corresponde a la satisfacción de los intereses de países en desarrollo.



En pocas palabras: sujeta las compras de todos los países, a las políticas de venta de los productos de países desarrollados y las obligaciones de información y sumisión a un Comité Internacional de Compras reduciría la independencia de actuación del poder de compra del Estado mexicano y la práctica de programar las compras para asegurar la venta de artículos a precios más bajos está en oposición indirecta a este nuevo instrumento del GATT.

SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS (ACUERDO SOBRE LA INTERPRETACION Y APLICACION DE LOS ARTICULOS VI, XVI Y XXIII, DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO - GATT) (85)

7.4.1 RESUMEN

Es muy interesante este "Código" en el que participó en forma muy activa y fue elaborado y propuesto por las delegaciones de importantes países como México.

Si se toma en cuenta la importancia para la Interpretación y Aplicación de los Artículos VI, XVI y XXIII, del Acuerdo General.

Los signatarios (86) tomarán todas las medidas necesarias para que la imposición de un derecho compensatorio (87) sobre cualquier producto del territorio de cualquier signatario importado en el territorio de otro signatario esté de conformidad con lo dispuesto en el Artículo VI del Acuerdo General y en el presente Acuerdo (88).

Los derechos compensatorios sólo podrán ser impuestos previa una investigación solicitada por una parte (89) que se considere afectada por una subvención concedida en otros países a productos que se impor-

- (85) Anexo C<sup>3</sup>. Documento MTN/NTM/W/236/Corr. 1. 11 de abril de 1979. G.A.T.T., Ginebra.
- (86) El término "signatario" se emplea en el sentido de "parte en el presente Acuerdo".
- (87) Se entiende por "derecho compensatorio" un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, producción o exportación de un producto, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 3, del Artículo VI del Acuerdo General.
- (88) Artículo 1, p. 3
- (89) A los efectos del presente Acuerdo se entenderá por "parte" toda persona física o jurídica residente en el territorio de un signatario.

tan en el suyo propio. Dicha investigación tendrá como finalidad de--  
terminar la existencia, el grado y los efectos de la supuesta subven-  
ción, y también podrá, en determinadas circunstancias, ser abierta de  
oficio por las autoridades responsables. Si la investigación se abre,  
deberá notificarse de ella al signatario cuyo producto sea objeto de  
la misma, así como a los exportadores e importadores que puedan verse  
afectados por el establecimiento de un derecho compensatorio, lo mis-  
mo que a la parte reclamante, brindando a todos ellos las facilidades  
y elementos necesarios para su defensa. Las informaciones que se de--  
muestre que son confidenciales, deberán ser tratadas como tales por -  
la autoridad investigadora. La autoridad podrá realizar investigacio-  
nes en el territorio y en las empresas de otros signatarios, siempre  
y cuando éstos lo autoricen. Si una parte o signatario entorpece de -  
cualquier manera la investigación, la autoridad investigadora podrá -  
adoptar conclusiones (provisionales o definitivas, afirmativas o nega-  
tivas) con base en los datos de que disponga. En todo caso, la inves-  
tigación no constituirá un obstáculo para el despacho de aduana. La -  
conclusión (resolución, fallo, etc.) a que llegue la autoridad inves-  
tigadora deberá ser comunicada, en forma razonada, a todos los intere-  
sados y al Comité (90).

Antes de iniciarse una investigación, el signatario cuyo producto sea  
objeto de la misma, deberá tener la oportunidad de celebrar las con-  
sultas necesarias para aclarar la situación y, en su caso, llegar a -  
una solución mutuamente convenida. Dichas consultas podrán continuar-  
se durante el proceso de investigación (91).

---

(90) Ibidem. Artículos 2.1 a 2.16, pp. 3-8

(91) Ibidem. Artículos 3.1 a 3.4, pp. 8-9

En caso de que se imponga el derecho compensatorio, es conveniente -- que su cuantía sea inferior a la de la subvención, si con ello se logra eliminar el perjuicio a la rama de producción nacional. También -- es conveniente que la imposición de ese derecho compensatorio sea facultativa en el territorio de todos los signatarios. En todo caso, ja más se impondrá un derecho compensatorio de cuantía superior a la de la subvención (92).

Quando se imponga un derecho compensatorio con respecto a un producto, ese derecho compensatorio se -- impondrá en las cuantías apropiadas y sin discriminación a las importaciones de ese producto originarias de todas las procedencias respecto de las cuales se haya concluido que están subvencionadas y -- causan perjuicio, excepto a las importaciones originarias de las procedencias que hayan renunciado a -- la concesión de las subvenciones en cuestión o de -- las que hayan aceptado compromisos en virtud de lo establecido en el presente Acuerdo (93).

Para evitar la imposición de derechos compensatorios, los interesados (signatarios o partes) podrán celebrar acuerdos o convenios para eliminar, por cualquier medida idónea, los efectos perjudiciales de la -- subvención impugnada. (94).

Los derechos compensatorios (así como los compromisos adquiridos para evitar la imposición de un derecho compensatorio) sólo permanecerán -- en vigor durante el tiempo y en la medida necesarios para contrarrestar los efectos perjudiciales de la subvención en cuestión (95).

---

(92) Artículos 4.1 y 4.2, p. 9

(93) Artículo 4.3, p. 9

(94) Artículo 4.5, pp. 10-11

(95) Artículo 4.9, p. 12, ver también Artículo 4.7, pp. 11-12

Las medidas provisionales, que podrán adoptar la forma de derechos compensatorios provisionales, sólo podrán ser adoptadas cuando sean necesarias para impedir que se cause perjuicio durante el período de la investigación. Dichos derechos compensatorios provisionales deberán garantizarse mediante fianza o depósito en efectivo (96).

Cuando se haya llegado a la conclusión de definitiva que existe un perjuicio (pero no una amenaza de perjuicio o de retraso sensible en la creación de una rama de producción) o en el caso de que se llegara a una conclusión definitiva de amenaza de perjuicio según la cual el efecto de las importaciones subvencionadas fuera tal que, en ausencia de las medidas provisionales, se habría llegado a la conclusión de que existía un perjuicio, se podrán imponer retroactivamente derechos compensatorios por el período en el que se hayan aplicado las medidas provisionales, si las hubiese habido (97).

En circunstancias críticas, cuando respecto del producto subvencionado de que se trate la autoridad con cluya que el perjuicio difícilmente reparable es causado por un gran volumen de importaciones, en un período de tiempo relativamente corto, de un producto que goza de subvenciones a la exportación pagadas o concedidas de forma incompatible con las disposiciones del Acuerdo General y del presente Acuerdo, y -- cuando, para impedir que vuelva a producirse el perjuicio, se estime necesario imponer retroactivamente derechos compensatorios a esas importaciones, los derechos compensatorios definitivos podrán imponerse a los productos que se hayan despachado a consumo, noventa días como máximo antes de la fecha de aplicación de los derechos provisionales (98).

La determinación de la existencia de perjuicio a los efectos del artículo VI del Acuerdo General deberá comprender un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones subvencionadas y sus efectos en los precios del mercado interior para productos similares, y b) los efectos consiguientes de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos (99).

- 
- (96) Artículos 5.1 y 5.2, p. 12  
 (97) Artículo 5.5, p. 13  
 (98) Artículo 5.9, pp. 13-14  
 (99) Artículo 6.1, p. 14

El examen de los efectos sobre la rama de producción de que se trate deberá incluir una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes -- que influyan en el estado de esa rama de producción... (100).

Todo signatario tendrá derecho a que los demás signatarios le notifiquen y le proporcionen información completa acerca de cualquier subvención concedida a cualquier parte en su territorio que tenga por objeto o efecto aumentar las exportaciones o disminuir las importaciones de algún producto. Si este derecho no es debidamente satisfecho, el signatario afectado podrá someter la cuestión a la consideración del Comité (101).

Aun reconociendo que los gobiernos utilizan la concesión de subvenciones para el logro de importantes objetivos de política social y económica, los signatarios se comprometen a: a) no utilizar subvenciones a la exportación de una manera incompatible con las disposiciones del presente Acuerdo; b) tratar de evitar que la utilización de una subvención cause un perjuicio a una rama de producción nacional de otro signatario, una anulación o menoscabo de los beneficios que para otro signatario se deriven directa o indirectamente del Acuerdo General o un perjuicio grave a los intereses de otro signatario, entendiéndose que la anulación, menoscabo o perjuicio grave citados pueden deberse a los efectos de las importaciones subvencionadas en el mercado interior del signatario importador, a los efectos de la subvención que -- desplaza o impide las importaciones de productos similares en el mercado del país que la concede, o a los efectos de las exportaciones --

---

(100) Artículo 6.3, p. 15

(101) Artículos 7.1 a 7.3, p. 18

subvencionadas que desplazan las exportaciones de productos similares de otro signatario del mercado de un tercer país; c) no otorgar subvenciones a la exportación de productos que no sean determinados productos primarios (enumerados en el párrafo 2 de la sección B de la nota al Artículo XVI del Acuerdo General, con la supresión de las palabras "y cualquier mineral"), quedando prohibido -respecto de estos -- productos- el otorgar subvenciones a la exportación por virtud de las cuales el signatario que las concede absorba más de una parte equitativa del comercio mundial de exportación del producto considerado, teniendo en cuenta las partes que absorbían los signatarios en el comercio de ese producto durante un período representativo anterior, así -- como los factores especiales que puedan haber influido o influir en -- el comercio del producto; d) no conceder subvenciones a la exporta-- ción de determinados productos primarios (especificados en el inciso anterior) a un mercado particular en una forma que tenga por efecto -- el que sus precios sean considerablemente inferiores a los de otros -- proveedores del mismo mercado (102).

El presente Acuerdo no pretende restringir la utilización de subven-- ciones distintas de las concedidas a la exportación, pues se reconoce que dichas subvenciones son ampliamente utilizadas para promover la -- consecución de importantes objetivos nacionales de política social y económica. Sin embargo, los signatarios procurarán no utilizar dichas subvenciones en forma tal que influyan desfavorablemente en las condi-- ciones de la normal competencia mundial, o en forma tal que produzcan alguno de los efectos nocivos enumerados en el inciso b) del párrafo anterior (103).

(102) Artículos 8 a 10, pp. 19-21.

(103) Artículos 11.1 y 11.2, pp. 21-23

Cuando un signatario considere que otro signatario concede una subvención incompatible con las disposiciones del presente Acuerdo, tendrá derecho a celebrar con él las correspondientes consultas con el fin de aclarar los hechos y llegar, de ser posible, a una solución mutuamente satisfactoria (104).

Si en las consultas citadas en el párrafo anterior no se llega a una solución mutuamente aceptable, cualquiera de las partes en ellas podrá solicitar la intervención del Comité para que éste aplique el procedimiento conciliatorio. Si éste no da resultado, cualquiera de las partes podrá solicitar que el Comité aplique el procedimiento de solución de diferencias, durante el cual intervendrá un grupo especial -- que estudiará detenidamente todas las cuestiones de hecho y de derecho y rendirá un informe al respecto al Comité, a fin de que éste pueda proponer las recomendaciones o tomar las resoluciones que estime pertinentes al caso. Si sus recomendaciones o resoluciones no son aceptadas, el Comité podrá autorizar la adopción de contramedidas apropiadas, incluido el retiro de concesiones o la suspensión del cumplimiento de obligaciones previstas en el Acuerdo General, teniendo en cuenta la naturaleza y la gravedad de los efectos desfavorables que se hayan comprobado (105).

Dado que las subvenciones son parte integrante de los programas de desarrollo económico en los países de desarrollo, el presente Acuerdo no impedirá que dichos países adopten medidas o políticas de asisten-

---

(104) Artículo 12, p. 24

(105) Artículos 13, 17 y 18, pp. 25 y 30-33



cia a sus ramas de producción, incluidas las ramas exportadoras, siempre y cuando sus subvenciones a la exportación de productos industriales no sean utilizadas de manera que causen perjuicio grave al comercio o a la producción de otro signatario. Los países en desarrollo -- quedarán exentos de la prohibición de conceder subvenciones a la exportación de productos que no sean determinados productos primarios -- (pág. 3, párrafo 5, inciso c), pero procurarán contraer el compromiso de reducir o suprimir subvenciones a la exportación cuando su utilización sea incongruente con sus necesidades en materia de competencia y de desarrollo (106).

A petición de cualquier signatario interesado, el Comité realizará un examen de una práctica determinada de subvención de las exportaciones de un país en desarrollo signatario con objeto de ver en qué grado esa práctica está en conformidad con los objetivos del presente Acuerdo... (107).

A petición de cualquier signatario interesado, el Comité llevará también a cabo exámenes análogos de las medidas mantenidas o adoptadas por los países desarrollados signatarios de conformidad con las disposiciones de este Acuerdo que afecten a los intereses de un país en desarrollo signatario (108).

Los signatarios reconocen que las obligaciones impuestas por el presente Acuerdo con respecto a las subvenciones a la exportación de determinados productos primarios rigen para todos los signatarios (109).

(106) Artículos 14.1, 14.2, 14.3 y 14.5, p. 26

(107) Artículo 14.8, p. 27

(108) Artículo 14.9, p. 27

(109) Artículo 14.10, p. 27

7.4.2 COMENTARIOS

Este Código intenta reglamentar los artículos VI, XVI y XXIII de la Carta originaria del GATT, y tiene por objeto obtener la protección de mercados internos, que se vean afectados por productos extranjeros subvencionados dentro de un marco institucional convenido de derechos y obligaciones, es decir, se trata de buscar uniformidad y certidumbre para las situaciones antes descritas.

No obstante haber sido México uno de los redactores del mismo, no contiene un trato preferencial para los países en desarrollo.

Este Código constituye sin duda alguna, un "avance" en cuanto a la reglamentación jurídica de esta práctica, la subvención o subsidio es una práctica que generalmente realizan los Estados y más concretamente los de los países en vías de desarrollo. Sin embargo, en materias agrícolas de los países industrializados han usado subsidios y subvenciones para evitar la competencia extranjera, particularmente provenientes de los países en vías de desarrollo (CEU, EUA).

Según el Código, el país afectado, solo podrá imponer Derechos Compensatorios, previa investigación abierta y realizada de acuerdo a formalidades preestablecidas, es decir, hay una garantía procesal, a efecto de regular cuando estamos frente a una eventual subvención o subsidio que perjudica; el productor afectado por una supuesta subvención o subsidio debe probar que tal subvención o subsidio le causa o amenaza causar un perjuicio importante a una producción existen

te de los ligamentos de alguna de las Partes Contratantes del GATT. Esta es una primera condición: probar que estamos en presencia de una amenaza que puede causar un perjuicio y si el perjuicio se produce hay que probar el perjuicio por una parte, y la otra condición señalada en el Artículo VI del GATT, es que un país puede imponer un Derecho Compensatorio frente a un producto subvencionado o subsidio extranjero cuando éste y su importación por ende, retrase "sensiblemente" la creación de una industria nacional.

El inicio de investigación, esto es importante, no constituirá según este Código un obstáculo para el despacho de aduanas, otro elemento importante que se establece es un mecanismo de consulta en donde el GATT actúa como Amigable Composedor entre las partes, y para el caso de nuevo del Acuerdo, se sigue un procedimiento a través de un Comité especial que maneja precisamente este Código de Subvenciones y Medidas Compensatorias.

También, podemos decir que el monto del Derecho Compensatorio debe ser igual al perjuicio directo ocasionado con la subvención o subsidio y debemos reconocer que como elemento de garantía procesal, este Código constituye un avance en relación a las distintas legislaciones internas, otro elemento a describir de este Código, es que en su Artículo 10, no se excluye definitivamente la subvención a la exportación de todos los productos primarios, cuestión que habría sido bastante positiva para los países en vías de desarrollo.

Sin embargo, el Código discrimina a ciertos productos primarios, los países no pueden conceder directa o indirectamente subvención algu-

na, estos ciertos productos primarios, como dice el Código, cuando se trata de una subvención a un producto que absorbe una parte importante del comercio mundial de exportación y paralelamente cuando dicho subsidio no provoque precios inferiores a los de otros abastecedores del mismo producto, esto lleva a determinar de que en algunos casos, entonces el subsidio de los productos primarios es aceptado por el Código, existe una prohibición de subsidios para productos no primarios, así como para minerales primarios con lo que se favorece claramente a los países desarrollados. Habría sido mucho más oportuno que se hubiese negado absolutamente la posibilidad de utilizar subsidio para los productos primarios. Sin embargo, aquí se ve una vez más como los intereses de los países industrializados son protegidos.

El Artículo 14 dice que los países signatarios, reconocen que las subvenciones son parte integrante de los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo. Las partes signatarias del Acuerdo, también reconocen que en los países en desarrollo, los gobiernos pueden desempeñar una importante función en el aumento, crecimiento y desarrollo económico. Esto es interesante porque la subvención y el subsidio pasa a ser un mecanismo de política económica en varios países en vías de desarrollo. El suministrar energía barata, el suministrar combustible barato, el suministrar materias primas como insumos, propiciar la devolución de impuestos indirectos, y a la importación. Entre ellos el Sistema CEDIS es en términos generales mecanismo propios de los subsidios con que los países en vías de desarrollo actúan o utilizan para efecto de mayor competitividad en sus pro

ductos. Sin embargo, no debemos olvidar de que los países industrializados, particularmente, en el área agrícola, también utilizan ampliamente los mecanismos de subsidio. Ahora bien, qué importancia -- tiene este Código en concreto para México.

Podemos hacer una salvedad en el siguiente sentido. La Ley de Acuerdos Comerciales de EUA de 1979, en las secciones 331 y 303, señalan claramente qué tratamiento van a dar a los productos importados al -- mercado norteamericano que están afectados de subsidio o subvención. Para la Ley de Acuerdos Comerciales y, particularmente uno de sus -- apartados, señala que el tratamiento a los productos importados subvencionados o subsidiados detectados en el mercado norteamericano, -- tendrán dos tratamientos distintos:

Para los países miembros de este Acuerdo que han suscrito el Código de Subvenciones y Medidas Compensatorias del GATT, la Ley de los Estados Unidos integra a sus procedimientos, todos los planteamientos que hicimos sobre este Código. Ahora bien, cuando se trata la misma Ley, establece que países que no han suscrito este Acuerdo les aplicará la sección 103 donde no se le da ninguna defensa al exportador extranjero (violando así sus propias garantías constitucionales), y la autoridad administrativa americana tiene el poder de discreción -- absoluta para imponer Derechos Compensatorios. Esto es muy importante en lo que respecta a México, porque tradicionalmente, las exportaciones mexicanas han estado sujetas a la aplicación unilateral de -- Derechos Compensatorios y Derechos Antidumping, por la autoridad administrativa americana, lo que ha determinado que se haya impedido --

62.

el despacho aduanero, y muchas veces se han devuelto las mercancías mexicanas, con lo que todo cambia obviamente en perjuicio enorme a los productores. Nos encontramos frente a una disyuntiva que aquí es importante, la evaluación que hagamos del eventual ingreso de México al GATT, es decir, si formamos parte del GATT y no suprimimos este Código de Subvenciones y Medidas Compensatorias, tendríamos un procedimiento abierto, el productor americano supuestamente afectado por exportaciones mexicanas, tendría que entrar a probar el perjuicio y en el caso de que se probara el perjuicio en una instancia procesal, bastante objetiva y bastante abierta, en ese caso se podría imponer un Derecho Compensatorio que no será obviamente igual al monto del subsidio (sino igual al monto del perjuicio directo ocasionado en las producciones o productores norteamericanos), así es que tendríamos garantías procesales para el caso tan frecuente en que se nos impone el Derecho Compensatorio a las exportaciones mexicanas. Si no formáramos parte del GATT y de este Código, nos seguirían aplicando la sección 103 de la Ley de Acuerdos Comerciales, a través de la cual, unilateralmente sin probar nada, la autoridad norteamericana en forma discrecional y absoluta, nos impone Derecho Compensatorio, y lo que es más grave, nos devuelve las mercancías impidiendo el despacho aduanero.

La disyuntiva indudablemente no es fácil y nosotros sugerimos no suscribir este Código de Subvenciones y Medidas Compensatorias. Es notable la carencia de una política coherente de Comercio Exterior en nuestro país, en lugar de implementar una legislación sobre la materia, se procedió a dismantelar el único sistema de defensa -- contra estas prácticas que era el Sistema de Permisos de Importación.

VALORACION EN ADUANA (ACUERDO RELATIVO A LA APLICACION DEL ARTICULO VII DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO GATT) (110)

7.5.1 RESUMEN

Este Código es con la finalidad de aclarar la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General y señala en que consiste el "valor de transacción y su relación con el Artículo 8 y la forma en que los Artículos 2 al 7 establecen los métodos para determinar claramente el valor en aduana, cuando la determinación no sea con arreglo a lo que dispone el artículo 1.

Asimismo, se señala que los procedimientos de valoración no deben utilizarse para combatir el dumping.

Parte I: normas de valoración en aduana

El valor en aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías -- cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8, siempre que concurren las siguientes circunstancias: que no existan restricciones a la disposición o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que impongan o exijan la ley o la Administración del país de importación, de las que limiten el territorio geográfico donde pueden revenderse las mercancías, o de las que no afecten sensiblemente al valor de las mercancías; que la venta o el precio no dependan de ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar; que no revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8; y que no exista una vinculación entre el comprador y el vendedor o que, en caso de existir, el valor de transacción sea aceptable a efectos aduaneros en virtud de lo dispuesto en el párrafo 2 del presente artículo (111).

(110) Documento MTN/NTM/W/229/Rev. 1. 9 de abril de 1979.

G.A.T.T., Ginebra. Anexo C4.

(111) Artículo 1.1, p. 2

La vinculación entre el vendedor y el comprador no constituirá por sí sola motivo suficiente para que la Administración considere inaceptable el valor de transacción, pues debe darse al comprador la oportunidad de demostrar que la vinculación no influyó en dicho valor (por ejemplo, demostrando que el valor de transacción es muy aproximado al de otras mercancías idénticas o similares importadas al país por otros compradores no vinculados con el vendedor) (112).

Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1, el valor en aduana será el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en la misma fecha que las mercancías objeto de valoración, o en una fecha aproximada (113).

En el sistema de valoración señalado en el párrafo anterior, se tendrán en cuenta las diferencias de valor de transacción debidas a diferencias en el nivel comercial, en la cantidad de mercancías vendidas, en la distancia y en la forma de transporte. Cuando se disponga de más de un valor de transacción de mercancías idénticas, para la determinación del valor en aduana se utilizará el valor de transacción más bajo (114).

Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1 y 2, el valor en aduana será el valor de transacción de mercancías similares vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en la misma fecha que las mercancías objeto de valoración, o en una fecha aproximada (115).

---

(112) Artículo 1.2, p. 3

(113) Artículo 2.1.a, p. 4

(114) Artículos 2.1.b, 2.2 y 2.3, p. 5

(115) Artículo 3.1.a, p. 5



En el sistema de valoración señalado en el párrafo anterior, se tendrán en cuenta las diferencias de valor de transacción debidas a diferencias en el nivel comercial, en la cantidad de mercancías vendidas, en la distancia y en la forma de transporte. Cuando se disponga de más de un valor de transacción de mercancías similares, para la determinación del valor en aduana se utilizará el valor de transacción más bajo (116).

Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1, 2 y 3, se determinará según el artículo 5, y cuando no pueda determinarse con arreglo a él, según el artículo 6, si bien a petición del importador podrá invertirse el orden de aplicación de los artículos 5 y 6 (117).

Cuando las mercancías importadas -u otras idénticas o similares importadas- se vendan en el país de importación en el mismo estado en que son importadas, el valor en aduana determinado según el presente artículo se basará en el precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercancías citadas en la misma fecha de importación de las mercancías objeto de valoración, o en una fecha aproximada, o, en su defecto, en la fecha más próxima después de dicha importación, pero en todo caso dentro de un plazo no mayor de 90 días a partir de la fecha de dicha importación. La venta que servirá de base para la valoración deberá hacerse a personas que no estén vinculadas con aquellas que les venden las mercancías, y a los efectos de la valoración

(116) Artículos 3.1.b, 3.2 y 3.3, p. 6

(117) Artículo 4, p. 6

se deducirán: las comisiones pagadas o convenidas habitualmente, o los suplementos por beneficios y gastos generales abonados habitualmente, en relación con las ventas de mercancías importadas de la misma especie o clase en el país de importación; los gastos habituales de transporte y de seguros, así como los gastos conexos en que se incurra en el país importador; cuando proceda, los costos, cargas y gastos enumerados en el artículo 8.2; y los derechos de aduana y otros gravámenes nacionales pagaderos en el país importador -- por la importación o venta de las mercancías (118).

Si ni las mercancías importadas, ni otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas, y si el importador lo pide, el valor en aduana se determinará sobre la base del precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas en el país de importación, después de transformación, a personas del país de importación que no tengan vinculación con aquéllas de quienes comprenden las mercancías, teniendo debidamente en cuenta el valor añadido en esa transformación y las deducciones previstas en el apartado a) del párrafo 1 de este artículo (119).

El valor en aduana de las mercancías importadas determinado según el presente artículo (Art. 6) se basará en un valor reconstruido, el cual será igual a la suma de los siguientes elementos: costo de producción de las mercancías importadas; una cantidad en concepto de margen de beneficios y gastos generales igual a la que suele añadirse tratándose de ventas de mercancía de la misma especie o clase que las mercancías objeto de la valoración efectuadas por producto-

(118) Artículo 5.1, p. 7  
 (119) Artículo 5.2, p. 8

res del país de exportación en operaciones de exportación al país -- de importación; cuando proceda, el valor de los costos, cargas y -- gastos enumerados en el Artículo 8.2. (120).

Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1 a 6 inclusive, dicho valor se -- determinará según criterios razonables, conforme -- con los principios y las disposiciones generales -- de este Acuerdo y el artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (denominado en adelante "Acuerdo General" o "GATT") sobre -- la base de los datos disponibles en el país de importación. El valor en aduana determinado según el presente artículo no se basará en: a) el precio de venta en el país de importación de mercancías producidas en dicho país; b) un sistema que prevea la aceptación, a efectos de valoración en aduana, del más alto de dos valores posibles; c) el precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador; d) un costo de producción distinto de los valores reconstruidos que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares de conformidad -- con lo dispuesto en el artículo 6; e) el precio de mercancías vendidas para exportación a un país distinto del país de importación; f) valores en aduana mínimos; g) valores arbitrarios o ficticios (121).

Cuando se haya de determinar el valor en aduana de acuerdo con las disposiciones del artículo 1, se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías los siguientes elementos (en la medida en que corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el citado precio): comisiones y gastos de corretaje, exceptuadas -- las comisiones de compra; costo de envases o embalajes que, a efectos aduaneros, se consideren como formando parte de un todo junto con las mercancías de que se trate; gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales. También se añadirá el

(120) Artículo 6.1, p. 8

(121) Artículo 7.1.2, pp. 9-10

valor de los bienes y servicios que el comprador -directa o indirectamente- haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos para ser utilizados en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio realmente pagado o por pagar, así como el valor de cualquier parte del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías importadas que revierten directa o indirectamente el vendedor (122).

En la elaboración de su legislación, cada parte dispondrá que se incluya en el valor de aduana, o se excluya del mismo, la totalidad o una parte de los elementos siguientes: a) los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación; b) los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación; y c) los gastos del seguro (123).

Las partes en el presente Acuerdo deberán reconocer en su legislación un derecho de recurso judicial, sin penalización, en relación con la determinación del valor en aduana, sin perjuicio de que exista el derecho de recurso de primera instancia ante un órgano de la administración de aduanas o ante cualquier otro órgano no judicial (124).

La legislación de las partes en el presente Acuerdo deberá prever la posibilidad de que, cuando resulte necesario demorar la determinación definitiva del valor en aduana, el importador retire sus mer

(122) Artículo 8.1, pp. 10-11

(123) Artículo 8.2, p. 11

(124) Artículo 11.1.2, pp. 12-13

cancias de la aduana, otorgando la correspondiente garantía en forma de fianza, depósito, etc. (125).

Parte II: administración del Acuerdo y solución de diferencias.

En virtud del presente Acuerdo se establecerán:

1. Un Comité del Valor en Aduana denominado en adelante "Comité"), compuesto de representantes de cada una de las partes en el presente Acuerdo. El Comité elegirá a su Presidente y se reunirá normalmente una vez al año, o también según se prevé en las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo, para dar a las partes en el mismo la oportunidad de consultarse sobre cuestiones relacionadas con la administración del sistema de determinación del valor en aduana por cualquiera de las partes en el presente Acuerdo en la medida en que esa administración pudiera afectar al funcionamiento del Acuerdo o a la consecución de sus objetivos, y con el fin de ejercer las demás funciones que le encomiendan las partes. La Secretaría del GATT actuará como secretaria del Comité.
2. Un Comité Técnico del Valor en Aduana (denominado en adelante "Comité Técnico"), bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera, que ejercerá las funciones enunciadas en el anexo II al presente Acuerdo, y que actuará de conformidad con el reglamento contenido en dicho anexo (126).

Cuando una parte considere que sus intereses son perjudicados por la actitud de otra parte, se celebrarán entre ellas las consultas necesarias para encontrar una solución satisfactoria para ambas. Si no se llega de esta manera a dicha solución, a petición de cualquiera de las partes en conflicto se reunirá el Comité dentro de los 30 días siguientes a la recepción de la solicitud, con el fin de estudiar la cuestión (auxiliado por el Comité Técnico si es necesario) y facili-

(125) Artículo 13, p. 13

(126) Artículo 13, p. 17

tar una solución mutuamente satisfactoria. El Comité podrá solicitar también el auxilio de grupos especiales. Una vez reunidos por el Comité los elementos de juicio necesarios, adoptará para la solución del litigio las medidas pertinentes, las cuales podrán consistir en recomendaciones a una o varias partes o cualquier otra resolución -- que juzgue apropiada. Si una parte a la que se dirigen recomendaciones considera que no puede cumplirlas, comunicará prontamente y por escrito sus motivos al Comité, el cual examinará qué otras medidas -- pueden ser procedentes (127) .

Si el Comité considera que las circunstancias son suficientemente graves para que se justifique tal medida, podrá autorizar a una o varias partes en el presente Acuerdo a suspender, con respecto a -- cualquier otra parte o partes en él, la aplicación de las obligaciones resultantes del presente Acuerdo que estime apropiadas habida cuenta de las circunstancias (128) .

### Parte III: trato especial y diferenciado

Los países en desarrollo que sean partes en el presente Acuerdo, podrán retrasar la aplicación de sus disposiciones por un período que no exceda de 5 años contados desde la fecha de entrada en vigor del presente Acuerdo para ellos. También podrán retrasar la aplicación -- del Artículo 1.2.b.iii y del Artículo 6, por un período que no exceda de 3 años contados desde la fecha en que hayan puesto en aplicación todas las demás disposiciones del Acuerdo (129) . Es interesante comparar los dos textos que aparecen en el Anexo C - 4 y en especial en la página 21, del Documento MTN/NTM/W/229/Rev. 1, del 9 de abril de 1979; y el que está en la primera página del MTN/NTM/W/222/Rev. 1,

(127) Artículos 19 a 20.8, pp. 17-20.

(128) Artículo 20.9, p. 20.

(129) Artículo 21.1.2, p. 21

del 27 de marzo de 1979. Estos Documentos contienen plazos diferentes, uno, el de los países menos desarrollados que pidieron más tiempo; y el otro texto, que pensamos sea el definitivo, independientemente de que los dos textos están listados en el Documento MTN/28/Rev. 1, p. 3, que aparece en el Anexo C - 8.

Los países desarrollados parte en el presente Acuerdo, proporcionarán en condiciones mutuamente convenidas, asistencia técnica a los países en desarrollo, parte en el Acuerdo que lo soliciten. Sobre esta base, los países desarrollados parte en el Acuerdo, elaborarán programas de asistencia técnica que podrán comprender, entre otras cosas, capacitación de personal, asistencia para preparar las medidas de aplicación, acceso a las fuentes de información con respecto a los métodos de valoración en aduana y asesoramiento sobre la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo (130).

(130) Artículo 21.3, p. 21.

### 7.5.2 COMENTARIOS

La adopción de este Código, implicó una difícil negociación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos, país que se -- vió forzado a derogar su "American Selling Price", como factor de -- valuación de las mercancías de importación (sistema que partía del -- precio que tienen los productos en el mercado interno norteamerica -- no) y la Comunidad Económica Europea ofreció cambiar su Definición -- del Valor (conocida como de Bruselas) que como vimos anteriormente -- se basa en operaciones entre compradores y vendedores independien -- tes entre sí, (Noción del valor normal).

Este nuevo esquema del valor aprobado por el GATT, y que entrará en -- vigor el 1o. de julio de 1980, tanto en Estados Unidos, Japón y Co -- munidad Económica Europea, tiene las siguientes características:

- a) El criterio principal es el Valor de Transacción (que es el pre -- cio realmente pagado o por pagar). Con esto se da una oportuni -- dad al "importador vinculado"; para que se demuestre que el pre -- cio de transacción se aproxima mucho al de mercancías que son -- idénticas o similares, vendidas en condiciones análogas o pareci -- das.
- b) El Valor de Transacción de mercancías idénticas y el Valor de -- Transacción de mercancías similares.
- c) El precio de venta o reventa en el país de importación (Artículo -- 5).
- d) El valor reconstruido que equivale al costo de producción se fa -- culta al importador para elegir el orden de aplicación entre es -- te o el anterior (Artículo 6).



- e) La utilización de "criterios razonables", que sean compatibles con el Artículo VII del GATT, además de la prohibición expresa de la utilización de determinados métodos.
- f) Se incluyen en el valor en aduana, las comisiones por venta, gastos de ingeniería, y derechos de licencia, así como cualquier parte del producto de la reventa o cesión posterior de la mercancía, que revierta de alguna forma, directa o indirectamente en el vendedor.
- g) No se incluyen en el valor en aduana, las prestaciones que realice el comprador en beneficio del vendedor como gastos de publicidad, etc.
- h) Se hace abstracción de todo lo referente a la libre competencia, que se cita en el Artículo VII del GATT.
- i) Se deja en libertad a los países para que seleccionen la base F.O.B. o C.I.F.

Las consecuencias podrían señalarse así: el Código discrimina, de hecho, en favor de los comerciantes vinculados y de los vendedores con sistemas de distribución amplia; favorece a los productores de marcas mundiales, así como a las multinacionales, que siempre podrán solicitar la utilización del método del valor reconstruido, con datos aportados por ellos y según sus propios cálculos.

Resumiendo se puede señalar que el intento de unificar los sistemas de valoración es positivo, siempre y cuando se incluyan en el valor en aduana todos los elementos del costo de las mercancías transmitidas en libre competencia, cuya exclusión parcial sólo favorece en forma clara a los países económicamente más fuertes.

Según vimos, el Código de Valoración del GATT, al seguir el esquema del Valor de Transacción o Valor Reconstruido, se aparta de la definición del Valor de Bruselas (Valor Normal), seguido por nuestra -- Ley de Valoración de las Mercancías de Importación, en consecuencia, el ingreso de México al GATT y la eventual suscripción de este Código, traería como consecuencia la derogación o cuando menos, modificación de la actual Ley de Valoración de las Mercancías de Importación.

### 7.5.3 DE LA VALORACION ADUANERA (131)

La Ley de Valoración Aduanera de las mercancías de la importación mexicana, fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1978 y entró en vigor el 10. de julio de 1979.

El sistema de valoración de la mencionada Ley Mexicana incorpora el llamado sistema de valoración aduanera de Bruselas diseñado por el Consejo de Cooperación Aduanera creado el 15 de diciembre de 1950, Organismo internacional al cual México no pertenece y que ha estructurado 2 instrumentos jurídicos fundamentales:

La nomenclatura arancelaria de Bruselas que establece los derechos ad valorem y la valoración en aduana de las mercancías.

#### LA DEFINICION DEL VALOR ADUANERO DE BRUSELAS

Las normas sobre valoración aduanera de Bruselas están conformadas por las siguientes fuentes jurídicas:

- El Convenio de Valoración de Bruselas
- La definición del valor según Bruselas
- Las notas interpretativas
- El Protocolo Adicional
- Las notas explicativas del valor
- Los "criterios" del valor

A continuación hacemos un apretado resumen de los principios que hemos extraído de estas fuentes jurídicas internacionales.

#### Características

Las características que reúne la "Definición de Bruselas" están basa

(131) Cfr: Jorge Winker. Apuntes: Legislación del Comercio Exterior. (1979).

das en los principios redactados por el Grupo de Estudios para la Unión Aduanera Europea y los que abarcaron el conjunto de disposiciones emanadas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) sobre valoración. Dichos principios son los siguientes:

- a) El valor en aduana debe basarse en principios sencillos, equitativos, que no estén en contradicción con la práctica comercial.
- b) La noción del valor de aduana debe ser fácil comprensión, tanto para el importador como para la administración.
- c) El sistema de valoración no debe constituir un obstáculo para el rápido despacho de las mercancías.
- d) El sistema de valoración debe permitir al importador determinar de antemano el valor de aduana con suficiente certeza.
- e) El sistema de valoración debe asegurar al importador de buena fe una protección contra la competencia desleal resultante de una subvaloración, sea o no fraudulenta.
- f) Cuando el servicio de aduanas estime que el valor declarado puede ser inexacto, la comprobación de los elementos de hecho indispensables para determinar el valor en aduana debe ser rápida y precisa.
- g) Las valoraciones, dentro de lo posible, deben basarse en los documentos comerciales.
- h) El sistema de valoración debe reducir al mínimo las formalidades.
- i) Las controversias que surjan entre el declarante y la administración deberán resolverse mediante un procedimiento sencillo, rápido, equitativo e imparcial.

### La noción adoptada

Los redactores de la Definición escogieron la noción teórica por su fácil adaptación a la valoración de las mercancías, ya que por medio de ella se pueden prevenir las diferentes formas de fraude, otorgar un trato justo a los importadores honestos y, asimismo, agilizar el trámite aduanero.

El texto de dicha noción es el siguiente:

a) Se eligió como norma el precio que resulta de un contrato de venta relativo a las mercancías importadas y concluido en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes.

b) Se precisó esta norma especificando que el contrato de venta debe ser concluido a un precio válido en el momento en que los derechos son exigibles, y que asegure la entrega de las mercancías al comprador en el puerto o lugar de introducción en el país de importación.

### Los elementos

Son aquellos que debe llenar toda definición, para poder determinar los derechos que gravarán a la mercancía importada.

Como regla general, desde el comienzo de la elaboración o fabricación de algún producto inciden sobre su precio diversos factores -- que resultan en un aumento del precio final, que es el que paga el consumidor. Además del precio, los elementos que se deben tomar en cuenta son: el tiempo y el lugar, para lograr una ubicación más pre

cisa de la valoración; la cantidad y, por último, el nivel comercial, que es necesario considerar porque la forma de transacción es importante para la fijación de los impuestos.

#### El precio

Este elemento es uno de los más importantes dentro de la Definición de Bruselas. Para evitar que los ajustes de los elementos de la Definición sean erróneos, la nota interpretativa 5 del artículo I sugiere que la aduana acepte el precio facturado siempre y cuando las mercancías importadas sean objeto de una venta bona fide; en este caso el precio pagado o por pagar podrá ser considerado, en general, como una indicación aceptable del precio normal mencionado en la Definición. Por tanto, ese precio podrá tomarse sin inconveniente como base de la valoración, y se recomienda a la aduana que lo admita como valor de la mercancía de que se trate.

#### El tiempo

Si bien este elemento parece no presentar dificultad para su determinación, los problemas surgen cuando se trata de establecer la fecha que se debe considerar para la fijación de los derechos. La Definición de Bruselas, para evitar problemas de esta índole, fija como fecha el momento en que los derechos de aduana son exigibles. Pero esto no libra de todo problema a las aduanas que adoptan la Definición de Bruselas, pues las diferentes legislaciones de los países hacen variar la determinación de la fecha. Por esa razón,

la nota interpretativa uno del artículo I de la Definición ofrece varias alternativas para la fijación del momento de la gravación - de los derechos: el de la presentación reglamentaria del registro de la declaración de adeudo, el del pago de los derechos o el retiro de las mercancías de la aduana.

El lugar. En la Definición de Bruselas se establece, por médio de un contrato teórico, que el valor que se considerará será el de las mercancías entregadas al comprador en el puerto o lugar de - introducción en el territorio del país de importación.

Este elemento se vincula estrechamente al precio para la determinación de los derechos que gravan a las mercancías. El precio debe incluir todos los gastos relacionados con la mercancía, puesta en el lugar de introducción al país del comprador. El lugar donde se realizó el contrato de venta no influye en absoluto para la valoración de las mercancías; lo que se toma en cuenta es que, si el precio -- que aparece en el contrato no engloba los gastos de entrega de la mercancía en el lugar de introducción, habrá que agregar al precio de factura todos los gastos referentes a dicha entrega.

Surge el problema al tratar de determinar el lugar de introducción al país importador, que no está lo bastante claro en la Definición, en las notas interpretativas ni en las explicativas. El lugar de introducción por vía aérea se determina con base en las alternativas que presentan las notas explicativas, que son: el punto por el cual la aeronave franquea la frontera del país, o el primer puerto adua-

nero del país de importación situado en la ruta aérea regular del avión que hace el transporte. Si se utiliza la vía terrestre, ya sea por ferrocarril o carretera, el punto de introducción es aquél por donde se cruza la frontera del país de importación.

La cantidad. Con respecto a este punto, la Definición basada en el comentario que emitió el Grupo de Estudio en relación a lo expresado en el artículo VII del GATT, párrafo segundo, establece la siguiente interpretación:

Cuando el precio varíe de acuerdo con la cantidad rendida, la mercancía deberá valorarse refiriendo el precio a la cantidad a valorar, o a una cantidad patrón, determinada por el comercio normal de exportación y de importación de dicha mercancía; esta cantidad patrón deberá ser por lo menos tan favorable para el importador como si se tomara el volumen más importante de dicho comercio.

Cabe señalar que al llevar a la práctica este método surgen ciertas dificultades para gravar las mercancías, debido a las concesiones que los vendedores otorgan a los compradores bajo la forma de descuentos sobre el monto total de la compra, o al caso en que al comprador, por diversas causas, no le interese recibir en un solo envío la cantidad total, sino que prefiere la entrega parcial de las mercancías.

Para evitar estos problemas, el Comité del Valor recomendó dentro de las notas explicativas una cierta flexibilidad en la aplicación de la nota 3.



El nivel comercial. El precio pagado o pagadero por una mercancía puede estar incluido por la personalidad comercial de la transacción.

Los elementos de hecho

Además de los elementos ya citados, existen los elementos de hecho, que consisten en un determinado número de documentos que permiten al importador comprobar el valor declarado ante las autoridades aduaneras.

Estos requisitos se piden para hacer más rápido el trámite de las mercancías dentro de la aduana, ya que en muchos casos es imposible realizar la valoración de cierto número de piezas, una a una, y por tanto es necesario admitir que dichas piezas figuran en la factura comercial. En todos los casos de valoración, dentro de las transacciones comerciales en libre competencia, es necesario conocer los elementos comerciales de hecho que afecten cada transacción, para saber si están de acuerdo con la Definición; en caso de no satisfacer las condiciones, se debe proceder a realizar los ajustes necesarios en el precio contractual o establecer el precio en aduana por medio de otro criterio.

Esto se logra a través de dos sistemas:

a) La presentación por el importador o en su nombre como obligación de mero trámite o a petición de la aduana en el curso de la comprobación del valor declarado de las mercancías antes de su retiro de aduana o, en ocasiones, después de haberse autorizado éste, de facturas, contratos, conocimientos de embarque, correspondencia, documentos de contabilidad o cualesquiera otros.

b) La presentación obligatoria de la factura comercial, junto con una declaración del importador relativa a las circunstancias y condiciones en las cuales se hayan importado las mercancías. El objeto de esta declaración es asegurar la comprobación automática de los elementos de hecho básicos, necesarios para efectuar la valoración. Por lo general se suele dejar para después del retiro de las mercancías cualquier investigación que se estime necesaria para comprobar su exactitud.

#### La Definición

El producto de todos los trabajos y reuniones señalados anteriormente fue la Definición de Bruselas, que se transcribe:

- "Artículo I. 1. Para la aplicación de los derechos de aduana ad valorem, el valor de las mercancías importadas con destino a consumo es el precio normal; es decir, el precio que se estima pudiera fijarse para estas mercancías, en el momento en que los derechos de aduana son exigibles, como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes.
2. El precio normal de las mercancías importadas se de terminará con arreglo a los siguientes supuestos:
- a) Que las mercancías son entregadas al comprador en el puerto o lugar de introducción en el territorio del país de importación.
  - b) Que el vendedor soporta y ha incluido en el precio todos los gastos relacionados con la venta y entrega de las mercancías en el puerto o lugar de introducción.

c) Que por el contrario, el comprador soporta en el país de importación los derechos y gravámenes, que, por lo tanto, están excluidos del precio.

"Artículo II. 1. Una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes es una venta en la que:

a) El pago del precio constituye la única prestación efectiva del comprador.

b) El precio convenido no está influido por relaciones comerciales, financieras o de otra clase, sean o no contractuales, que pudieran existir, aparte de las creadas por la propia venta, entre el vendedor y una persona física o jurídica asociada en negocios con el comprador.

c) Ninguna parte del producto que proceda de la venta, de la cesión ulterior o de la utilización de la mercancía revertirá directa o indirectamente al vendedor o a cualquier otra persona física o jurídica asociada en negocios con el vendedor.

2. Se considerará que dos personas están asociadas en negocios, cuando una de ellas posea un interés cualquiera en el comercio de la otra, o si las dos tienen intereses comunes en un comercio cualquiera, o si una tercera persona posee un interés en el comercio de cada una de ellas, sean estos intereses directos o indirectos.

ACUERDO SOBRE PROCEDIMIENTOS PARA EL TRAMITE DE  
LICENCIAS DE IMPORTACION (132).

7.6.1 RESUMEN

En este Acuerdo elaborado por el Subgrupo de "Restricciones Cuantitativas" del grupo sobre "Medidas No Arancelarias", se reconoce la utilidad de determinados efectos de las licencias automáticas de importación, pero que estas no "deben" de ser usadas para limitar en forma alguna el comercio, aunque se reconoce también que puede obstaculizar en ciertos casos la circulación de mercancías, por lo tanto con la finalidad de simplificar los procedimientos, se establece el mecanismo consultivo para solucionar cualquier diferencia en forma eficaz y rápida.

A los efectos del presente Acuerdo, se entiende por trámite de licencias de importación el procedimiento administrativo utilizado para la aplicación de los regímenes de licencias de importación que requiere la presentación de una solicitud u otra documentación (excepto la necesaria a efectos aduaneros) al órgano administrativo pertinente, como condición previa para efectuar la importación en el territorio aduanero del país importador (133).

Los formularios y procedimientos para la solicitud y renovación de licencias serán de la mayor sencillez posible. Los trámites se harán ante un solo órgano administrativo, o ante el menor número posible de ellos en caso de que sea necesario más de uno (134).

Ninguna solicitud se rechazará por errores leves de documentación que no alteren los datos básicos contenidos en la misma. No se impondrá ninguna sanción superior a la necesaria para servir simplemente de advertencia por causa de omisiones o errores de do-

- (132) Documento MTN/NTM/W/231/Rev. 2. 10 de abril de 1972.  
G.A.T.T. Ginebra. Anexo C - 5.  
(133) Ibidem. Artículo 1, p. 3  
(134) Ibidem. Artículos 5-6, p. 4

cumentación o procedimiento en los que sea evidente que no existe intención fraudulenta ni negligencia grave (135).

Las variaciones leves de valor, cantidad o peso ocasionadas durante la transportación por contingencias propias del comercio, no serán causa para el rechazo de las importaciones amparadas por la licencia. En cuanto a las divisas necesarias para el pago de las importaciones amparadas por la licencia, se pondrán a disposición de los interesados en las mismas condiciones de los casos en que no se requiera licencia (136).

Se entiende por trámite de licencias automáticas de importación un sistema de licencias de importación en virtud del cual la solicitud se aprueba liberalmente (137).

Todas las disposiciones referentes a las licencias normales se aplicarán también a las automáticas. Estas se administrarán de manera que no tengan efectos restrictivos sobre las importaciones a ellas sujetas, deberán ser otorgadas sin discriminaciones a todos los sujetos hábiles y deberán ser aprobados en cuanto se reciba la correspondiente solicitud, o, a lo sumo, dentro de un plazo máximo de diez días hábiles (138).

Los procedimientos adoptados y las prácticas seguidas para la expedición de licencias (no automáticas) destinadas a la administración de contingentes u --

(135) Artículo 7, p. 4.

(136) Artículos 8-9, p. 5

(137) Artículo 12, p. 5

(138) Artículo 13, p. 6

otras restricciones a la importación no tendrán para las importaciones efectos restrictivos adicionales a los resultantes del establecimiento de la -- restricción (139).

Las partes del presente Acuerdo proporcionarán, a las demás partes -- que lo soliciten, información sobre la aplicación de restricciones, -- licencias de importación concedidas durante un período reciente, -- repartición de dichas licencias entre los países abastecedores, y, de -- ser posible, estadísticas de importación (en valor o volumen) de los -- productos sujetos al régimen de licencias de importación (140).

En el caso de administración de contingentes mediante licencias de im -- portación, las partes del presente Acuerdo deberán publicar el volu -- men total y/o el valor total de los contingentes que se aplicarán, -- sus fechas de apertura y cierre, y cualquier cambio de ellos. En caso -- de que el contingente haya de repartirse entre los diversos países -- abastecedores, todas las partes interesadas deberán ser informadas -- acerca de la parte asignada (en volumen o valor) a cada uno de los -- países abastecedores (141).

Las licencias no automáticas serán otorgadas sin discriminaciones a -- todos los sujetos hábiles, dentro de un plazo lo más breve posible, y -- en caso de denegación se expresarán las razones de la misma, debiendo -- gozar el solicitante de los correspondientes recursos (142).

- 
- (139) Artículo 14a, p. 7  
 (140) Artículo 14b, p. 7  
 (141) Artículo 14c y d, p. 8  
 (142) Artículo 14f y g, p. 8

El período de validez de la licencia será de duración razonable y no será tan breve que impida las importaciones. El período de validez de la licencia no deberá impedir las importaciones procedentes de fuentes alejadas, salvo en casos especiales en que las importaciones sean necesarias para hacer frente a requerimientos a corto plazo de carácter imprevisto (143).

Al asignar las licencias, las Partes en el presente Acuerdo tendrán en cuenta las importaciones realizadas por el solicitante y si éste ha utilizado en su integridad las licencias que se le hayan expedido durante un período reciente representativo (144).

Se velará porque en la distribución de las licencias corresponda una parte razonable a los nuevos importadores, teniendo en cuenta la conveniencia de que las licencias se expidan para cantidades económicas de productos. A este respecto, deberá darse especial consideración a los importadores que importen productos originarios de países en desarrollo, en particular de los países menos adelantados (145).

En virtud del presente Acuerdo se establecerá un Comité de licencias de importación, compuesto de representantes de cada una de las Partes en el presente Acuerdo. El Comité elegirá a su Presidente y se reunirá cuando proceda con el fin de dar a las Partes la oportunidad de celebrar consultas sobre cuestiones relacionadas con la aplicación del presente Acuerdo o la consecución de sus objetivos (146).

Cada gobierno que acepte el presente Acuerdo o se adhiera a él velará por que, a más tardar para la fecha en que el Acuerdo entre en vigor para él, sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos estén en conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo (147).

- 
- (143) Artículo 14h, p. 9  
 (144) Artículo 14k, p. 9  
 (145) Artículo 14l, p. 9  
 (146) Artículo 15, p. 10  
 (147) Artículo 20a, p. 11

### 7.6.2 COMENTARIOS

La similitud que existe entre el Reglamento Sobre Permisos de Importación y Exportación, y el Acuerdo Sobre Procedimientos Para el Trámite de Licencias de Importación del GATT, estriba en que ambos tienen a la protección del comercio nacional de productos que benefician al desarrollo económico del país, en este caso, México; y a combatir la importación innecesaria de mercancías que puedan causar trastornos económicos al país, tratando de lograr una distribución organizada de las importaciones, con el propósito de beneficiar al mercado interno.

Pero existen algunas diferencias que podrían ser divididas en 3 grandes grupos:

- a) La primera diferencia entre el Reglamento y el Acuerdo, es que el Reglamento regula además de las importaciones, a las exportaciones, a fin de que el incremento de éstas no afecte los requerimientos del mercado interno.
- b) La Secretaría de Comercio, tiene facultad para establecer y suprimir las restricciones a la importación y exportación. La recepción y el trámite de las solicitudes se sujetan a los procedimientos y requisitos fijados por la propia Secretaría. En cambio, el trámite de Licencias de Importación del GATT, se verifica ante el Comité de Licencias de Importación, el cual está compuesto por representantes de las partes contenidas en el Acuerdo que se debe reunir para darle a las partes, la oportunidad de formular consultas sobre la aplicación de dicho Acuerdo.



c) En el Reglamento, no se contempla el trámite para las Licencias Automáticas de Importación, las cuales según el Acuerdo, son aquellas licencias que se aprueban liberalmente. Tampoco se contemplan los procedimientos para el trámite de las Licencias no automáticas de importación, el que se contiene en el punto 14 del Acuerdo Sobre Procedimientos Para el Trámite de Licencias de Importación.

En razón de lo dispuesto por el punto 2 del Acuerdo Sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación, que establece:

Las partes en el presente Acuerdo, velarán porque los procedimientos administrativos utilizados para aplicar los regímenes de Licencias de Importación, estén en conformidad con las disposiciones pertinentes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, incluidos sus Anexos y Protocolos, según se interpretan en el presente Acuerdo, con miras a evitar las perturbaciones comerciales que puedan derivarse de una aplicación impropia de esos procedimientos, teniendo en cuenta los objetivos de desarrollo económico y las necesidades financieras y comerciales de los países en desarrollo.

De aceptarse el Acuerdo, debe suprimirse el punto 8 del Reglamento Sobre Permisos de Importación y Exportación de Mercancías sujetas a restricciones, que expresa:

La Secretaría, podrá someter a concurso la autorización para importar los productos necesarios para abastecer adecuadamente el mercado interno, en los casos que lo considere conveniente. La convocatoria respectiva, se publicará cuando menos en uno de los periódicos diarios de mayor circulación con quince días de anticipación. La Secretaría, emitirá una resolución global a favor del o los importadores que hayan presentado las propuestas más convenientes para el país, y en su caso, para los consumidores.

Por no ser necesario someter a concurso la autorización de importación de productos necesarios para abastecer el mercado interno, por motivo de que el punto 4 del Acuerdo, establece el sistema de listas de productos sujetos al requisito de Licencias de Importación, las cuales se dan al conocimiento público.

El capítulo 2o. del Reglamento, en sus Artículos 13 al 21, estipula los requerimientos para la expedición de los Permisos de Importación, los que deben adecuarse al Acuerdo Sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación, de conformidad con lo dispuesto -- por el punto 2 de las disposiciones generales del mismo, o el inciso a) del punto 20 del Acuerdo, previene "que cada Gobierno que acepte el presente Acuerdo o se adhere a él, velará porque a más tardar para la fecha en que el Acuerdo entre en vigor para él, sus Leyes, Reglamentos y Procedimientos Administrativos, estén en conformidad con las Disposiciones del presente Acuerdo".

Lo mismo debe ocurrir con el punto 3 del Reglamento que señala las -- condiciones por las que se conceden los permisos de importación y -- que son:

- a) la obligación de exportar determinada cantidad de productos que fije la Secretaría de Comercio;
- b) el pago a que quedará sujeto por intercambio compensado, para el fondo candelillero o por cualquier otro concepto que fije en razón del interés público;
- c) el uso o destino que debe darse al producto importado y la forma en que debe ser distribuido;

d) las demás que procedan conforme a otras disposiciones legales o establezca la Secretaría, mediante Acuerdo publicado en el Diario Oficial de la Federación.

Es difícil que México acepte este Código, en virtud de que uno de los elementos más importantes de su política comercial, está fundamentado en el Sistema de Permisos.

ANTIDUMPING (ACUERDO RELATIVO A LA APLICACION DEL ARTICULO VI DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO - GATT) (148)

7.7.1 RESUMEN

Este sexto "Código", relativo al Antidumping, resulta interesante por las diferentes modificaciones sufridas y por la importancia de las peticiones de aplicación de Derechos Antidumping a productos mexicanos que van de hortalizas a planchas de acero, pasando por aparatos para televisores, etc.

La imposición de un derecho antidumping es una medida que únicamente debe adoptarse en las circunstancias previstas en el artículo VI del Acuerdo General y en virtud de una investigación abierta y realizada de conformidad con las disposiciones del presente Código. Las siguientes disposiciones regirán la aplicación del artículo VI del Acuerdo General -- siempre que se tomen medidas de conformidad con las leyes o reglamentos antidumping (149).

A los efectos del presente Código, se considerará -- que un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar -- destinado al consumo en el país exportador (150).

En los artículos 2.3 a 2.6 se establecen los criterios con base en los cuales deberá hacerse la comparación de precios señalada en el párrafo anterior, cuando los productos no se importen directamente del país de origen, cuando el producto similar no sea objeto de -- venta en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior del país exportador, cuando a causa de la situación especial del mercado las ventas de esa clase no permitan una comparación adecuada,

(148) Anexo C<sup>o</sup>. Documento MFN/NTM/W/232. 9 de abril de 1979. G.A.T.T.

Ginebra

(149) Artículo 1, p. 2

(150) Artículo 2.1, p. 2

cuando no exista precio de exportación, o cuando a juicio de las autoridades interesadas el precio de exportación no sea genuino a causa de la asociación o de un arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero (151).

La determinación de la existencia de perjuicio a los efectos del artículo VI del Acuerdo General se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y sus efectos en los precios del mercado interior para productos similares, y b) de los efectos consiguientes de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos (152).

El examen de los efectos sobre la rama de producción de que se trate deberá incluir una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de la rama de producción... (153).

La rama de producción que se considere afectada, podrá solicitar una investigación tendiente a determinar la existencia, el grado y los efectos de un supuesto dumping. Cuando la autoridad interesada cuente con suficientes elementos para ello, podrá abrir la investigación por su propia iniciativa. Cuando el margen de dumping, el volumen de las importaciones reales o potenciales objeto de dumping o el perjuicio sean insignificantes, se deberá poner fin inmediatamente a la investigación (154).

Si se abre la investigación encaminada al establecimiento de medidas antidumping a que alude el párrafo anterior, no deberá durar más de

---

(151) Artículos 2.3 a 2.6, pp. 3-4

(152) Artículo 3.1, p. 4

(153) Artículo 3.3, p. 5

(154) Artículos 5.2 a 5.3, p. 7

un año (salvo casos excepcionales) y no constituirá obstáculo para el despacho de aduanas. Se dará por igual a todas las partes interesadas la oportunidad de presentar las pruebas y defensas que estimen convenientes, lo mismo que acceso a toda la información que no sea confidencial. La autoridad podrá realizar en otros países las investigaciones que juzgue necesarias, siempre y cuando las partes y gobiernos interesados no se opongan a ello. La autoridad dará a las partes la oportunidad de celebrar consultas entre sí. Si una parte entorpece de alguna manera la investigación, la autoridad podrá formular conclusiones (provisionales o definitivas, afirmativas o negativas) con base en los hechos de que tenga conocimiento (155).

Se podrán suspender o dar por terminados los procedimientos sin adopción de medidas provisionales o aplicación de derechos antidumping si el exportador comunica que asume voluntariamente compromisos satisfactorios de revisar sus precios o de cesar la exportación a la zona de que se trate a precios de dumping, de modo que las autoridades queden convencidas de que se elimina el efecto perjudicial del dumping. Los aumentos de precios estipulados en dichos compromisos no serán mayores de lo necesario para que quede eliminado el margen de dumping (156).

Aunque se acepten compromisos, la investigación del perjuicio se llevará a término cuando así lo desee el exportador o así lo decidan las autoridades. En tal caso, si se dictamina que no existe perjuicio, el compromiso quedará extinguido automáticamente... (157).

---

(155) Artículos 5.4 a 5.5 y 6.1 a 6.9, pp. 7-9

(156) Artículo 7.1, p. 9

(157) Artículo 7.3, p. 10

Los compromisos señalados en los dos párrafos anteriores no permanecerán vigentes durante un período mayor que el período máximo de vigencia establecido por el presente Código para los derechos antidumping. Si el compromiso no es cumplido debidamente por la parte que lo asumió, las autoridades del país importador podrán adoptar inmediatamente medidas provisionales antidumping. En este caso, podrán imponerse derechos definitivos antidumping retroactivamente a las mercancías despachadas a consumo como máximo 90 días antes de la aplicación de las medidas provisionales, pero no podrá imponerse ningún gravamen retroactivo de esa índole a las importaciones entradas antes del incumplimiento del compromiso (158).

Cuando se decida el establecimiento de un derecho antidumping, éste se aplicará sin discriminación a todos los productos de los que se haya dictaminado que son objeto de dumping y causan perjuicio, independientemente de su procedencia. Es conveniente que la imposición de dicho derecho sea facultativa en los territorios de todos los signatarios, y que la cuantía del derecho sea inferior al margen de dumping si ello basta para eliminar el perjuicio. En todo caso, sólo a las autoridades del país o territorio aduanero importador compete la decisión de si se impondrá o no un derecho antidumping cuando se reúnan los requisitos para ello, y la decisión de si la cuantía de ese derecho deberá ser igual o inferior al margen de dumping (159).

---

(158) Artículos 7.6 y 7.5, pp. 10-11

(159) Artículos 8.1 y 8.2, p. 11

La cuantía del derecho antidumping no deberá exceder del margen de dumping determinado de conformidad con el artículo 2. Por lo tanto, si, con posterioridad a la aplicación del derecho antidumping, se comprueba que el derecho cobrado rebasa el margen real del dumping, la parte del derecho que exceda del margen será devuelta con la mayor rapidez posible (160).

Los derechos antidumping sólo permanecerán en vigor durante el tiempo y en la medida necesarios para neutralizar el dumping que está causando perjuicio (161).

Las medidas provisionales, que podrán adoptar la forma de derecho antidumping provisional, fianza, depósito en efectivo o suspensión de la valoración en aduana (esto último bajo ciertas condiciones), sólo podrán ser tomadas cuando sean necesarias para impedir que se cause perjuicio durante el período de la investigación antidumping (162).

Cuando se haya llegado a la conclusión definitiva de que existe un perjuicio (pero no una amenaza de perjuicio o de retraso sensible en la creación de una industria) o en el caso de que se llegara a una conclusión definitiva de amenaza de perjuicio según la cual el efecto de las importaciones objeto de dumping fuera tal que, en ausencia de las medidas provisionales, se habría llegado a la conclusión de que existía un perjuicio, se podrán imponer retroactivamente derechos antidumping por el período en el que se hayan aplicado las medidas provisionales, si las hubiese habido (163).

- 
- (160) Artículo 8.3, p. 11  
 (161) Artículo 9.1, p. 12  
 (162) Artículos 10.1 y 10.2, p. 13  
 (163) Artículo 11.1.i, p. 13



Cuando, en relación con el producto objeto de dumping considerado, las autoridades concluyan que: a) hay antecedentes de la existencia en el pasado de un dumping causante de un perjuicio o que el importador sabía, o debía haber sabido, que el exportador practicaba el dumping y que ésta causaría un perjuicio importante, y que b) el perjuicio se debe a un dumping esporádico (importaciones en gran escala de un producto objeto de dumping y -- efectuadas en un período relativamente corto) de una amplitud tal que, para impedir su repetición en lo futuro, resulta necesario imponer retroactivamente un derecho antidumping a esas importaciones, el derecho podrá imponerse a los productos -- despachados a consumo 90 días como máximo antes -- de la fecha de aplicación de las medidas provisionales (164).

Previa autorización de las partes contratantes y previa solicitud de un tercer país que se considere perjudicado por las importaciones objeto de dumping a un país determinado, las autoridades de este último podrán adoptar medidas antidumping a favor del tercer país, siempre y cuando el citado dumping perjudique al conjunto de la rama de producción de que se trate del tercer país, es decir, que no sólo -- perjudique a sus exportaciones (165).

Se reconoce que los países desarrollados deberán -- tener particularmente en cuenta la especial situación de los países en desarrollo cuando contemplan la aplicación de medidas antidumping en virtud del presente Código. Deberán explorarse las posibilidades de hacer uso de las soluciones constructivas -- previstas por este Código antes de aplicar derechos antidumping cuando éstos perjudicarían los intereses fundamentales de los países en desarrollo (166).

---

(164) Artículo 11.1.ii, p. 14  
 (165) Artículo 12, pp. 14-15  
 (166) Artículo 13, p. 15

Las partes deberán celebrar consultas entre sí cuando sea necesario aclarar cuestiones relativas a la aplicación del presente Acuerdo, o cuando una parte considere que es perjudicada de alguna manera -- por la actitud de otra parte. Si en dichas consultas no se llega a una solución mutuamente satisfactoria, cualquiera de las partes podrá someter la cuestión al Comité para que éste aplique el procedimiento de conciliación, interponiendo sus buenos oficios para alentar a las partes a encontrar una solución mutuamente aceptable. Si tampoco del procedimiento de conciliación surge una solución mutuamente aceptable, cualquiera de las partes podrá solicitar que el Comité lleve a cabo el procedimiento de solución de diferencias, durante el cual actuará un grupo esencial que examinará cuidadosamente todas las cuestiones de hecho y de derecho y rendirá un informe que permita al Comité hacer las recomendaciones o tomar las resoluciones pertinentes (167).

---

(167) Artículo 15, pp. 16-17

### 7.7.2 COMENTARIOS

El Código de normas Antidumping, tiene íntima relación con el Código que reglamenta las Subvenciones y Derechos Compensatorios, el Artículo VI del GATT, define al Dumping como la venta de un producto extranjero en un mercado interno de alguna de las Partes Contratantes cuyo precio sea inferior al valor normal, es decir, que para este Artículo VI constituye Dumping la venta de un producto a precios inferiores al valor normal, y obviamente la definición de valor normal -- más usual ha sido la diseñada, implementada y desarrollada por el -- Consejo de Cooperación Aduanera con sede en Bruselas, que tiene toda una filosofía ya probada respecto a que se debe entender por valor -- normal. Las situaciones Dumping entonces en el Artículo VI y en este Código, plantean la necesidad de que la parte afectada por el producto en situaciones Dumping, tiene un Derecho Compensatorio para ejercerlo en el caso de que se sienta afectado o perjudicado, sigue en -- líneas generales el mismo esquema del Código de Subvenciones, en el sentido de que el productor afectado de Dumping, debe probar el perjuicio y el Derecho Compensatorio será en relación o en proporción -- al perjuicio directo ocasionado por el producto en situaciones Dum-- ping.

En líneas generales, los procesos de investigación son idénticos a los del Código de Subvenciones, que comprende garantías duables, y respecto a los mecanismos de consulta al Comité que administra al -- Código Antidumping del GATT conforman, garantías que constituyen un indudable progreso desde el punto de vista del Derecho del Comercio Internacional.

Los proyectos de Legislación de Antidumping en México, están en discusión y el único elemento que puede impedir el Dumping son los Precios Oficiales que aún deja subsistente la Ley de Valoración de la Mercancía de Importación. En efecto, el Artículo 10. de esta Ley, luego de incorporar el valor normal de Bruselas a las prácticas y al Derecho Interno Mexicano, sin embargo, deja abierto en su inciso 3o. la posibilidad de que la Secretaría de Comercio, frente a determinados productos que pueden ser objeto de Dumping, siga con la técnica de imponer Precios Oficiales, con algunos requisitos, que incluso la última modificación a la Ley de la Tarifa de Impuesto General de Importación, limita a la Secretaría de Comercio, y le señala los requisitos a través de los cuales debe imponer, ahora, los Precios Oficiales a fin de no desvirtuar el proceso de Valoración Aduanera de la Ley. Sin embargo, mientras no se legisle específicamente respecto al Dumping, -una legislación completa mexicana Antidumping-, los Precios Oficiales constituyen la única cobertura que tiene el mercado interno para protegerse de este tipo de situación, de tal suerte que, - mientras no haya una legislación específica, podemos decir a groso modo, que indudablemente este Código Antidumping, que reglamenta el Artículo VI del GATT, entraría en contradicción con el Sistema de Precios, reconocido en 2 cuerpos jurídicos mexicanos: 1o. en la Ley de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación y, 2o. en las últimas modificaciones aparecidas en el Diario Oficial del 31 de diciembre de 1979, de la Tarifa General del Impuesto de Importación, en donde se señalan los requisitos en que la Secretaría de Comercio deberá ejercer para imponer y mantener los Precios Oficiales.

El Anteproyecto Mexicano de Ley Anti-Dumping o (Concurrencia Desleal) en Materia de Importación, contiene 20 Artículos, que en términos generales son copia de la legislación de EUA. En el Artículo 4o., se establece que la ejecución de las medidas corresponde a la SHyCP y se entiende por margen de Dumping, a la diferencia entre el precio normal y el precio asignado a las mercancías o productos que se importen y se incluye cualquier subvención al transporte de productos en particular.

Resulta difícil entender la prisa de nuestras autoridades, por demantelar el Sistema de Precios Oficiales, o el haber restringido el uso de ese Sistema para los productos de importación sin tener un instrumento de protección, aprobado y en vigor antes de la aprobación de la Ley de Valoración Aduanera.



S U M A R I O :

	Página
8. MEXICO Y EL GATT	
8.1 Argumentos a Favor y en Contra de la Adhesión . . . .	391
8.1.1 Introducción . . . . .	391
8.1.2 Reunión del 15 de enero de 1979 . . . . .	392
8.1.3 Posición del Gobierno de México . . . . .	400
8.1.3.1 Incumplimiento del Acuerdo . . . . .	401
8.1.3.2 Argumentos contra el ingreso al GATT. . . . .	404
8.1.3.3 Porqué México no está en el GATT. . . . .	405
8.1.3.4 Puntos sobre los Cuales no se Debe Negociar . . . . .	407
8.1.3.5 Puntos a Negociar . . . . .	409
8.1.3.6 Alternativas . . . . .	410
8.1.3.7 Recomendaciones Finales . . . . .	414
8.1.3.8 Conclusiones . . . . .	417
8.2 Marco Jurídico de la Adhesión	
8.2.1 Introducción . . . . .	420
8.2.2 Efectos Jurídicos de la Adhesión . . . . .	421
8.2.3 Dificultades para el Análisis del GATT . . . . .	423
8.2.4 Otros Efectos Jurídicos . . . . .	425
8.2.5 Los Planes de Desarrollo y el GATT . . . . .	427
8.3 Resumen . . . . .	428

1.

## MEXICO Y EL GATT

### 8.1.1 Introducción

En una Reunión de Gabinete, celebrada con la asistencia del señor Presidente de la República, y diferentes funcionarios, se acordó presentar al Director General del GATT, Carta de Intención, en la cual se manifestaría la disposición del Gobierno de México, de iniciar negociaciones con las Partes Contratantes, a fin de poder decidir la eventual Adhesión de nuestro país a ese Tratado Multilateral.

En el documento enviado por el señor Secretario de Comercio, licenciado Jorge de la Vega Domínguez, al señor Oliver Long, Director General del GATT, se informó lo siguiente:

México espera que las condiciones de Adhesión, sean regidas por los principios en favor de los países en desarrollo, establecidos en el Acuerdo General y en la Declaración de Ministros, firmada en Tokio, - Japón, el 14 de septiembre de 1975, de tal forma -- que contribuyan a la solución efectiva de sus problemas y pueda aplicar plenamente sus políticas de desarrollo económico y social (1).

México permite también, hacer de su conocimiento, - que la eventual Adhesión de México al Acuerdo General dependerá de los términos de la Negociación correspondiente y de los resultados finales de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, particularmente en lo que se refiere a un trato especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo (2).

(1) Oficio No. 162 del 16 de enero de 1979, párrafo 3.  
(2) Ibid., párrafo 4.



8.1.2 Síntesis de la Reunión del 15 de enero de 1979 \*

A S I S T E N T E S :

Señor Secretario de Gobernación  
Señor Secretario de Relaciones Exteriores  
Señor Secretario de Comercio  
Señor Secretario de Hacienda y Crédito Público  
Señor Secretario de Patrimonio y Fomento Industrial  
Señor Secretario de Programación y Presupuesto  
Señor Sub-Secretario de Agricultura y Recursos Hidráulicos  
Señor Director General del Banco de México, S. A.  
Señor Director del Instituto Mexicano de Comercio Exterior  
Señor Jefe de Asesores Económicos del señor Presidente  
Señores Funcionarios de las dependencias arriba citadas

El Subsecretario de Comercio Exterior, hizo una presentación del Problema, y dió lectura al resumen del Documento de SECOM: "La Posición de México frente al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), a la luz de las Negociaciones Comerciales Multilaterales".

- Reseñó el origen y evolución del GATT.
- Los motivos por los que México ha permanecido al margen.

---

\* Presidió la Reunión el señor Presidente de la República.

- Situación de la Economía Internacional y Perspectivas.
- Desarrollo y evolución de la economía y política económica de Mé--  
co.
- Análisis de las NCM.
- Señaló que su ingreso a ese organismo no implica cambios importan-  
tes en las políticas comerciales e industriales del país.
- Pero hasta que no se entablaran negociaciones comerciales con mi--  
rras a una eventual adhesión al GATT no era posible determinar que  
modificaciones había necesidad de introducir en diferentes instru-  
mentos de política económica.
- Hizo la distinción entre iniciar negociaciones de adhesión y la --  
adhesión como tal que estaría en función del resultado de las NCM  
y del Proyecto de Protocolo de Adhesión que llegará a negociarse.
- Resumen de las posibles ventajas y desventajas del ingreso.
- Manifestó que era posición de SECOM el de iniciar inmediatamente -  
el proceso de negociación.
- Explicó la forma de gestionar ese asunto.
- Explicó que en consultas "informales" con los miembros del GATT, --  
sobre el posible ingreso, e informó que hay interés y que acepta--  
ban (informalmente también) que el sistema comercial mexicano man-  
tenga cierta flexibilidad y que solicitarían la eliminación de los  
permisos de importación en 15 años, pero que en 5 se eliminarían a  
más del 50%.
- El Presidente, pidió opiniones para tomar una decisión en esa mis-  
ma reunión, para evitar que se pudiera interpretar que nuestra de-  
cisión tenía relación con las negociaciones o presiones de EUA.
- El Jefe de Asesores Económicos de J.L.P., sugirió que la decisión  
podría utilizarse como instrumento de negociación con EUA, ya que

la disciplina a la que someterían a México, beneficiaría a ese -- país.

- El Secretario de Patrimonio y Fomento Industrial: "destacó el interés desmedido de EUA para que México ingresara al GATT" indicó que "disfrutamos de la CNMF y que lo nuevo por obtener no era claro. Que el apoyo al desarrollo industrial y subsidios del Gobierno de México, era contraria al espíritu y naturaleza del GATT y, que el sistema nacional estaba en contradicción al GATT. La importancia del Petróleo, y que no "era conveniente permitir que se -- nos imponga una disciplina desde fuera".
- La explicación que encontró en el interés desmedido de EUA, era -- por el interés en el abastecimiento de petróleo y que no consideraba conveniente la participación de México en el GATT.
- El Secretario de Hacienda y Crédito Público: señaló que los países desarrollados tienen cada vez menos posibilidad de resistir la competencia en ciertos sectores productivos, de los países en vías de desarrollo.
- Por lo que se buscan nuevos tipos de arreglos para salvaguardar -- sus industrias. La gran mayoría de las decisiones adoptadas en las NCM habían hecho caso omiso de los países en desarrollo.
- Recordó que la posición de EUA sobre materias primas, data de la -- propuesta de Kissinger, de crear su Banco Internacional de Recursos.

- Los Códigos de Conducta, nos obligarán y tendremos que considerarlos y estructurar nuestra política en función de ellos. Los países industrializados aplicarán en el futuro con mayor frecuencia, medios de salvaguardia, derechos compensatorios, y otras medidas restrictivas, y a su juicio, la decisión que había que tomarse era -- si México quería dirimir ese problema bilateralmente o multilateralmente.
- El Director General del Banco de México, S. A., señaló que el tipo de cambio jugaría un papel distinto al estar en el GATT, pudiendo llegar a invalidar la actual política cambiaria.
- Compartió la preocupación sobre acceso de suministros e indicó que la intención de EUA era afectarnos a través del GATT, pues era más sencillo que hacerlo bilateralmente.
- El Secretario de Programación y Presupuesto, indicó que el acceso de México al GATT implicaría una pérdida de libertad de acción en materia comercial, debiendo considerar sus implicaciones y que era necesario conservar la máxima flexibilidad en áreas como la de bienes de capital y las circunstancias no aconsejaban por el momento iniciar negociaciones entre tanto no se tenga una clara idea de las ventajas que México tendría.
- El Director del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, señaló -- que era partidario del ingreso de México al GATT, y dijo que nuestra situación no cambiaría frente a EUA, si se estaba o no en el GATT, y propuso que el señor Presidente tomara la decisión y que -- no se hiciera pública antes de la visita de Carter.

- El Jefe de Asesores habló de que, además del compromiso de seguridad de abastecimiento de energéticos, estaba en juego un compromiso más general de abastecimiento de materias primas, y que era deseable contemplar la decisión sobre el acceso en función de la negociación bilateral con EUA.
- El Subsecretario de Fomento Industrial, señaló la contradicción -- fundamental en el GATT, en virtud de que los países desarrollados desean imponer restricciones al comercio y consagrarlos en un instrumento que pregona la liberalización del comercio. Brasil es más proteccionista que México, pues ha desarrollado otros instrumentos que no tenemos.
- El Secretario de Gobernación, recordó el origen del GATT y la negociación de la Carta de La Habana, y que desde 1948 EUA, había presionado a México para ingresar al GATT, pero que no se había hecho un análisis de costo-beneficio.
- El Secretario de Relaciones Exteriores, recordó que no debería de olvidarse que México considero su acceso como resultado de beneficios satisfactorios de las NCM, y que la participación de México -- en el GATT derivaría más beneficios para EUA que para México, y -- que se obligaría a países en desarrollo intermedio como México, a contribuciones cada vez mayores.

- El Secretario de Comercio, manifestó: "La decisión en el momento actual se derivaría de una coyuntura que aconseja tomar la decisión antes y no después de la visita de Carter. Se indicó que después de la NCM, se impondrían las disciplinas respecto a las restricciones a la importación y compromisos de suministro. La graduación será impuesta por los propios países en desarrollo, quienes determinarán sus contribuciones.
  
- El Secretario de Patrimonio y Fomento Industrial: Mayores beneficios de una relación bilateral con EUA y no en donde se desconocen las modalidades de las relaciones en el GATT.
  
- El Secretario de Comercio, propuso un Grupo de Trabajo con la representación de las dependencias más directamente relacionadas, para evaluar los aspectos previos al trámite para la solicitud de ingreso de México al GATT.
  
- El Secretario de Hacienda y Crédito Público, indicó la necesidad de definir: Primero, lo que buscamos en las negociaciones, 2o. lo que buscamos en materias de salvaguardias y queremos conservar, -- 3o. las concesiones que estamos dispuestos a otorgar. Sintetizó indicando: lo que se requiere solicitar y lo que se está dispuesto a ofrecer.

- El señor Presidente, resumió: "habían aflorado todas las ventajas y viejas y nuevas preocupaciones".
- Necesidad de una Transparencia para "fortalecer la evaluación que estamos obligados a realizar". No se había logrado un consenso sobre la cuestión y sobre la decisión de acceso o no al GATT, y que se podían provocar definiciones para lograr con precisión el beneficio de la condición de acceso al GATT y tomó la siguiente decisión:
  - Formular una solicitud que no implicaría compromiso alguno de entrar al GATT, pero que permitiría iniciar una negociación encaminada a provocar las definiciones sobre lo que se solicitaría a México, y lo que México a su vez, obtendría como resultado de un eventual acceso al GATT.
  - Reconoció que "el GATT nació bajo el signo de la parcialidad, no es un foro irracional y debemos manejar dichos argumentos así como es preciso responsabilizar al mundo de la defensa del derecho". En consecuencia, la decisión era formular las consultas con el GATT para especificar las ventajas y desventajas y hacer dichas consultas lo antes posible.
- El Director General de Negociaciones Comerciales Internacionales, de la Secretaría de Comercio, indicaría que "México desea iniciar negociaciones con las PARTES CONTRATANTES, con miras a su eventual acceso, y que se estaría sujeto a su resultado satisfactorio para México, tanto de esas negociaciones como de las NCM".

- El señor Presidente, aprobó ese planteamiento para antes de la llegada de CARTER.
  
- El Secretario de Comercio, solicitó una decisión sobre el canal a través del cual, se enviaría al GATT la comunicación y que deberían de coordinar la posición del Gobierno. Se decidió que fuera el titular de SECOM, condicionando a un resultado satisfactorio. Sería una "función de coordinación que actuaría con base en el mandato colegiado de las diversas dependencias del sector público mexicano involucrado y mediante un análisis a fondo que le permitiera actuar plenamente y con profundidad y en caso de incompatibilidad la decisión será tomada por el Presidente, y que debía existir una total transparencia en la reunión.



10.

### 8.1.3 Posición del Gobierno de México

Una de las primeras comunicaciones de México al Acuerdo General, fue la enviada el 18 de julio de 1975, en la que:

en previsión de una eventual decisión de mi gobierno de solicitar su Adhesión al Acuerdo General, dependiendo del resultado de las negociaciones y sujeto a los Acuerdos que se logren sobre la forma de aplicar los Protocolos Finales de las negociaciones por los países no miembros del GATT y, finalmente, considerando tales negociaciones como el cumplimiento de Adhesión establecidos en el Acuerdo General.

En el mismo documento ( 3 ) se informa de la aprobación de una Nueva Tarifa del Impuesto General de Importación que tenía el propósito de:

eliminar las grandes disparidades que existían en el arancel y de como siguiendo la filosofía del GATT se eliminaron los aranceles específicos y -- con la excepción de los automóviles armados en el exterior, el nivel máximo es de un 75%. Esta reforma debe ser considerada como una contribución de México al objetivo perseguido por las Negociaciones Comerciales Multilaterales de una mayor liberalización suficiente de México, dentro de los propósitos perseguidos por los procedimientos de consulta y negociación entre las Partes Contratantes y los Gobiernos que desean acceder al Acuerdo General.

( 3 ) Documento L/4210, del 31 de julio de 1975.

### 8.1.3.1 Incumplimiento del Acuerdo

Dentro de las experiencias más importantes, y que han sido señalados como fundamentales en la vida del Acuerdo General, destacan los siguientes argumentos:

10...habría que recordar que si bien los compromisos asumidos por los miembros del GATT, de conformidad con el articulado del Acuerdo General, parecen ser sumamente precisos y estrictos, la realidad ha demostrado que tanto países desarrollados como en desarrollo, han interpretado dichos compromisos de manera tal que no se ha cumplido la letra del Acuerdo General. Conforme al espíritu pragmático con que se resuelven las situaciones que se van presentando en el comercio internacional en el GATT, se han ido encontrando soluciones para legalizar, por así decirlo, esas transgresiones o violaciones. Esto ha implicado que se hayan venido registrando interpretaciones y anotaciones adicionales al articulado del Acuerdo General, que han servido para que algunos países puedan desarrollar prácticas de comercio y de crecimiento que, si bien aparentemente son contrarias al Acuerdo General, han sido sancionadas -- por las Partes Contratantes con el objeto de mantener esa unidad de reglamentaciones en materia de comercio exterior. La experiencia ha demostrado que se hace la regla y después se adapta esa regla a las condiciones y situaciones del comercio internacional de cada uno de los países importantes en el GATT (4).

20. ...es que los nuevos adherentes al Acuerdo General, están llamados a aplicar la Parte II del Acuerdo, referente a Reglas sobre Política Comercial, sólo en la medida en que el articulado de esa Parte sea compatible con la legislación vigente en el país adherente en el momento de su adhesión. ... dicha legislación debe ser mandatoria sobre el Poder Ejecutivo del país en cuestión; a ésto se le ha llamado la "Cláusula del Abuelo".

En el caso de países como México que tienen legislación facultativa más que mandatoria, se ha podido argumentar que el cumplimiento de esa legislación puede llegar a interpretarse como mandatoria... en el caso de México, puede mantenerse que no estamos en condiciones de variar las prácticas establecidas por precedente o por Ley, aún cuando nuestra legislación no sea de tipo mandatorio y ello quedaría debidamente registrado en una eventual negociación de Acesión al Acuerdo General (5).

3o. Este elemento se deriva del Artículo XXXIII, -- del propio Acuerdo General, que señala que todo Gobierno que no sea parte del mismo, podrá acceder a él "en condiciones que fijen dicho Gobierno y las PARTES CONTRATANTES". Esto supone que todas las prácticas comerciales seguidas por un país y que no se conformen a las disposiciones del Acuerdo General, están de hecho, sujetas a negociación y, por ende, a la preservación de esas prácticas de conformidad con lo que el país adherente llegue a acordar o negociar con las PARTES CONTRATANTES. La experiencia ha mostrado que las condiciones son especialmente más severas para los países desarrollados que para los países en desarrollo, incluso ahora que se considera a ciertos países en desarrollo como relativamente más avanzado que otros países en desarrollo, como en el caso de México (6).

Y después de señalar estos 3 elementos, -la lectura del Protocolo de Adhesión, demuestra la poca capacidad de nuestros Negociadores- concluyen con lo siguiente que califican de que:

...es evidente que, en caso de negociar su acesión al GATT, México no tendría que verse obligado a eliminar su Sistema de Permisos Previos, particularmente en estos momentos en que, unilateralmente, está en el proceso de sustituir ese instrumento por el arancel. Los permisos previos residuales, no tendrían que ser eliminados. El mismo criterio se aplicaría

(5) Ibid., pp. 72-74

(6) Ibid., pp. 74-75

a la práctica mexicana referente al régimen de precios oficiales para efectos de aplicar el arancel de importación... en caso de desear conservar el Sistema de Precios Oficiales, para efectos de regulación de la competencia desleal proveniente del exterior, no existiría problema para México, de mantener ese sistema parcial o totalmente, en virtud de la referida "Cláusula del Abuelo"... nuestro país estaría en condiciones de seguir aplicando en teramente legislación del tipo del Decreto para Fomentar la Industria Automotriz.

No obstante, es claro que necesariamente algunas modificaciones tendrían que ser introducidas en el manejo de nuestros instrumentos de política comercial; pero tales modificaciones dependerían de la negociación que eventualmente pudiera llevarse a cabo para acceder al GATT (7).

---

(7) Ibid, pp. 75-76.

14.

### 8.1.3.2 Argumentos contra el Ingreso de México al GATT

El documento de SECOM, sintetiza los argumentos más importantes que han sido esgrimidos para que México no ingrese al GATT, en virtud de que tal política representaría (según los críticos) el abandono de:

1. Sistema de Permisos Previos.
2. Eliminación de Precios Oficiales.
3. Prohibición de Establecer Reglamentaciones Cuantitativas sobre Insumos Nacionales.
4. Sometimiento al GATT en relación a los estímulos a las exportaciones.
5. Necesidad de informar periódicamente al GATT.
6. Limitación a la libertad de acción de México para su política comercial ( 8).

---

( 8 ) SECOM. Op. Cit. pp. 66-67

15.

### 8.1.3.3 Porqué México no está en el GATT

Los elementos señalados, para argumentar el por qué México ha permanecido fuera del GATT son:

1. Los beneficios proporcionados por el GATT, se tienen, sin la necesidad de ser parte contratante, ya que México disfruta del Tratamiento de Nación Más Favorecida (9) entre un 92% y 96% en sus exportaciones, aunque:

los productos en los cuales México es el principal abastecedor... especialmente productos agropecuarios, no han sido objeto de reducción arancelaria en rondas de negociación anteriores (10), ... de ese 92% a 96% de nuestro comercio de exportación, aún estamos pagando aranceles más altos de los que hubieran sido pactados si México hubiera sido miembro del GATT y negociado y obtenido reducciones arancelarias para los mismos...

El párrafo anterior demuestra, por un lado, la confirmación del poco interés que hay en el seno del GATT por los productos agropecuarios, prueba de ello fue el rechazo contundente de los EUA para hacer concesiones a los productos tropicales, compromiso que se estableció en la "Declaración de Ministros", en la reunión inaugural de la "Ronda Tokio", y por el otro lado, se reconoce que no han sido objeto, los productos agropecuarios, de reducción arancelaria en las pasadas Rondas de Negociaciones.

2. El hecho de las ventajas como el Sistema Generalizado de Preferencias que en opinión de muchos autores, no ha proporcionado ni ha logrado lo que se propuso con su creación.

---

(9) SECOM. Op. Cit. p. 63

(10) Ibid., pp. 64-64

Después de presentar un extenso análisis de las posibles desventajas de no estar en el GATT, el Documento de SECOM llega a la conclusión y recomendación de:

Iniciar de inmediato el proceso de negociar el acceso de México al GATT... Se recomienda asimismo que en la Declaración de Intención correspondiente, se señale con toda claridad que la decisión final del Gobierno de México, respecto a su eventual membresía al GATT, dependerá de los siguientes elementos o condiciones, a saber: el resultado final de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, tanto en lo que hace a concesiones específicas otorgadas a México en materia de productos de su interés, como en lo que hace a la posible participación de México en los códigos de conducta que corresponda y a los elementos de trato especial y diferenciado al que pueda acogerse México y otros países en desarrollo; además a la naturaleza de las condiciones que pacten las Partes Contratantes y México para la adhesión correspondiente, en el Protocolo de Adhesión.  
(11).

---

(11) SECOM.- Op. Cit. p. 103.

#### 8.1.3.4 Puntos Sobre los Cuales no se Debe Negociar

En forma enfática se establece la imposibilidad de negociar en asuntos de trascendencia vital para México, por lo cual se establece -- que:

Deberá quedar perfectamente claro que en el caso de no poder negociar todas las condiciones que interesen a México, por precedentes de otras adhesiones o por ser contrarias a la filosofía del GATT, deberá considerarse la posibilidad de listar las reservas que México especificaría, tanto en los Códigos por Conducta, como en el propio Protocolo de Adhesión, reservas que constituirían, por así decirlo, las condiciones específicas que México impondría para su adhesión (12).

Se señala también:

la existencia de un interés importante por parte de países desarrollados para que México ingrese al -- GATT.

Dentro del proceso de negociación del Protocolo de Adhesión, México "debería (no deberá) orientar su estrategia para salvaguardar aquellos instrumentos que son clave" para nuestra política de desarrollo económico, "pudiendo hacer concesiones en aspectos de poca importancia", y posteriormente, señalan como la negociación deberá encaminarse a conseguir lo siguiente:

- a) Mantener flexibilidad en el manejo de instrumentos de Política Comercial.
- b) Asegurar la posibilidad de continuar aplicando - Restricciones Cuantitativas u otros instrumentos de política económica para proteger adecuadamente y fomentar el desarrollo industrial.
- c) Asegurar plena libertad para el manejo de instrumentos de política económica necesarios para proteger y fomentar al sector agropecuario.

---

(12) SECOM, p. 103.



- d) Evitar compromisos que impliquen revisiones a la legislación actual incompatibles con nuestra política de desarrollo.
- e) Asegurar consultas previas con México en contexto bilateral y multilateral en cada una de las acciones en materia comercial que pudieran afectar nuestros intereses (13).

---

(13) SECOM. Op. Cit., pp. 103-105.

8.1.3.5 Puntos a Negociar

Entre las principales cuestiones particulares que habría que negociar estarían:

1. Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz, del 20 de junio de 1977, Decreto por el que se establecen diversas restricciones para la importación de maquinaria del 3 de abril de 1964, y las disposiciones que regulan los programas de fabricación nacional, los cuales exigen una cierta proporción de insumos nacionales, lo cual es incompatible con el Artículo III.
2. El Reglamento para la Fijación de Precios a los Productos de Importación (D.O. 24 de septiembre de 1976), que podría contraponerse con el párrafo 9 del mismo Artículo III.
3. Las Leyes, Decretos y Reglamentos, relativos a la Adquisición de Bienes por el Sector Público, que contravienen los Artículos III, párrafo 8 y Artículo XVII.
4. La Ley de la Industria Cinematográfica, respecto a los contingentes de tiempo de proyección de películas cinematográficas, que es contraria al Artículo IV.
5. Los Artículos 296, 297 y 299, del Código Aduanero, en cuanto a las mercancías en tránsito que son incompatibles con el Artículo V.
6. Las disposiciones para prevenir prácticas de competencia desleal.
7. El Reglamento sobre permiso de importación o exportación de mercancías sujetas a restricciones, que contravienen el Artículo XI.
8. Las disposiciones referentes al Sistema de Precios Oficiales del Artículo VII.
9. Impuestos diferenciales respecto a la venta de productos nacionales o importados de benzol, gasolina y tabacos labrados (14).

8.1.3.6 Alternativas

Alternativas para México para la aplicación de los resultados de --  
las Negociaciones Comerciales Multilaterales.

La posición de México... ha sido que su participación en la Ronda de Negociaciones, no implicaba la existencia de un interés por adherirse al GATT.... ha pugnado en todo momento porque los instrumentos que se están negociando sean independientes del -- Acuerdo General, de manera que se permita a los -- países que no son miembros de ese Organismo, intervenir dentro de los Códigos (15).

Y presentan las siguientes alternativas a nuestro país, respecto a los resultados que de ellas se deriven:

a) Abstención de participar en los resultados de -- las negociaciones

... se mantendría en la misma posición que hasta 1972... Es esta una alternativa teóricamente factible... las posibles implicaciones de esta decisión... puede provenir que dichos resultados con figurarán de hecho las reglas del Sistema Comercial Internacional de las décadas de 1980 y 1990. México se encontraría fuera de los centros políticos de decisión internacional en materia de comercio exterior... al mantenerse fuera del marco de las reglas de Comercio Internacional, México sería el blanco más fácil de las políticas restrictivas y proteccionistas de los países desarrollados... (16).

México se encuentra, en el momento presente, desarrollando una política de reforma en la estructura de la protección, orientándola hacia el arancel como el principal instrumento... México empieza a desarrollar una política de exportaciones que nos llevará a una extensa promoción de las mismas (17).

(15) SECOM, p. 51.

(16) Ibid., pp. 52-53.

(17) Ibid., p. 54.

b) Participación en los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, continuando al margen del GATT (Protocolos Especiales).

...un arreglo especial en virtud del cual, México participaría de los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales sin adherirse al GATT... desde el punto de vista teórico y desde el punto de vista jurídico, esta alternativa es perfectamente factible, aún cuando puede traer complicaciones excesivas...

Un Protocolo especial, por cuya firma, los países en desarrollo no miembros del GATT, accederían a los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, tanto en materia de reducciones arancelarias como en materia de Códigos sobre medidas no arancelarias... (18).

c) Acuerdos Bilaterales y Adhesión a Códigos.

Podrían celebrarse Acuerdos Bilaterales entre México y los principales países participantes en las negociaciones con quienes México deseara celebrar Acuerdos Bilaterales.

...únicamente cubriendo las áreas de reducciones arancelarias y concesiones no arancelarias por producto, combinados con la aceptación, por parte de México, de cada Código (y no necesariamente todos), en virtud de las disposiciones concretas de cada Código en particular (19).

...factible teórica y jurídicamente, incluso desde el punto de vista de los expertos legales de la propia Secretaría del GATT... presentaría complicaciones considerables de hecho, una proliferación de regímenes de comercio exterior, en función del número de países en desarrollo que optaran por dicha alternativa. Asimismo, la aceptación de cada Código, aún cuando fuera en los términos de las disposiciones específicas del mismo, implicaría una aceptación, por parte de México, de las disposiciones correspondientes del Acuerdo General... prevalecería el desequilibrio en la situación de países miembros y países no miembros del Acuerdo General... de ninguna manera podrían aplicarse a

(18) Ibid., p. 53.

(19) Ibid., p. 56.

otros productos para los cuales México no ha celebrado negociaciones directas en el curso de las negociaciones, ni siquiera cuando sea proveedor con interés sustancial (20).

...México no tendría recurso al mecanismo multilateral de solución de controversias y la solución de las mismas tendría que llevarse a cabo bilateralmente... es precisamente la solución de controversias dentro de un marco multilateral una de las principales ventajas que proporcionaría la Adhesión de México al GATT. El procedimiento multilateral de solución de controversias, es particularmente útil para países en desarrollo. Estos países, con un poder de negociación reducido, normalmente, no pueden esperar el logro de resultados satisfactorios en discusiones bilaterales con países desarrollados que, evidentemente, tienen un mayor poder de negociación (21).

Precisamente el procedimiento de solución de controversias conduce a cuestionar la plena validez del Sistema Generalizado de Preferencias... los productos incluidos en el SGP pueden ser eliminados del sistema unilateralmente por el país otorgante, como de hecho lo son a través de los "topes" o "techos" de diferente naturaleza existentes en la mayoría de los esquemas preferenciales. En estas condiciones, en general, los esquemas de preferencia son útiles únicamente para las exportaciones "incipientes", pero no para aquellas que ya han logrado introducirse firmemente en un mercado... debe recordarse que en las negociaciones entre países desarrollados y en el desarrollo se aplica el principio de la no reciprocidad. Si bien este principio no está claramente definido y en la actualidad se encuentra sujeto a discusión en las Negociaciones Comerciales Multilaterales, el hecho es que los países en desarrollo contribuyen a las Negociaciones en menor proporción que los países desarrollados...

Unilateralmente, debe destacarse que el proceso unilateral de liberalización comercial emprendido por México, podría llegar a ser considerado como una contribución importante tanto a las negociaciones como para su eventual Adhesión al GATT (22).

(20) Ibid., pp. 57-58.

(21) Ibid., pp. 58-59.

(22) Ibid., pp. 59-60.

d) Negociación de Adhesión al GATT

Para poner en práctica las eventuales concesiones otorgadas a México y que México otorgue, -- así como para participar plenamente en los demás resultados de las negociaciones comerciales multilaterales, incluyendo el mecanismo de solución de controversias y vigilancia multilateral, especialmente en lo que hace a la aplicación fu tura de salvaguardias, consiste en la Adhesión plena de México al Acuerdo General.

Todos los elementos anteriores parecen indicar claramente la conveniencia e incluso la necesidad de que con el objeto de no verse marginado, México in grese al GATT como miembro pleno (23).

...necesariamente la consideración de dos aspectos fundamentales:

primero: la oportunidad en la cual, por razones de estrategia, el Gobierno de México debería proceder a señalar su intención de adherirse al Acuerdo General...

segundo: todo país que se adhiere al GATT, procede para ello a un proceso de negociación para la firma del Protocolo de Adhesión correspondiente, y en virtud de que en este proceso es donde se fijan -- las bases para la adhesión, resulta vital definir aquellas áreas en donde México, por razones económicas o jurídicas, no podría acceder a la letra -- del Acuerdo General, aún revisado. Dichas áreas -- quedarían plasmadas en el Protocolo de Adhesión... podría acceder al GATT, manteniendo la flexibilidad necesaria en el manejo y uso de instrumentos -- de política económica en general y comercial en -- particular (24).

(23) Ibid., p. 61.

(24) Ibid., pp. 61-62.

### 8.1.3.7 Recomendaciones Finales

En el Documento de SECOM, a que hemos venido haciendo referencia, y el cual fue entregado al Presidente de la República, se hacen las siguientes recomendaciones que por su importancia transcribimos:

... la posición de México, en las Negociaciones Comerciales Multilaterales, ha sido que su eventual solicitud de Adhesión al GATT, estaría condicionada a los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, particularmente, respecto a la incorporación de elementos de trato especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo -- dentro del Acuerdo General.

El hecho de que México no sea miembro del GATT, -- obedece a:

10. La aplicación de la Cláusula de la Nación Más Favorecida en sus relaciones con los países con -- los cuales sostiene sus principales intercambios -- comerciales...

20. El uso del Sistema de Permiso Previo como principal instrumento de política comercial, mismo que no está permitido dentro de las disposiciones del GATT.

Los argumentos señalados, así como el "pago" que -- México tendría que hacer al GATT por su Adhesión, fueron los que sirvieron de base al Consejo Nacional de Comercio Exterior, en 1966, para pronunciar se en contra de la solicitud de Adhesión de México al GATT durante la Ronda Kennedy.

...en cambio, en la actitud del país en los foros internacionales, pues de un papel pasivo y de observador, se ha pasado a un papel activo... En el ámbito interno, se ha reestructurado la Tarifa del Impuesto General de Importación; se ha convertido en la NCCA la Tarifa de Exportación, y se ha iniciado la modificación del Sistema de Permiso Previo por el uso del arancel como instrumento de protección nacional (25).

(25) Ibid., p. 84.

La participación de México en las Negociaciones Comerciales Multilaterales implica la obtención de beneficios pero, a su vez, la necesidad de otorgar concesiones a otros países, bien sea como consolidaciones arancelarias, bien como eliminación de ciertas prácticas restrictivas, o bien mediante el compromiso de sujetarse a una disciplina internacional, a través de la suscripción de Códigos de Conducta en Barreras no Arancelarias.

La contribución que haga México a los Negociadores Comerciales Multilaterales, así como las reformas introducidas... vienen representando un "pago" de México a los países miembros del GATT.

...es importante destacar que mientras México participa como miembro activo en los foros de carácter monetario y financiero que existen a nivel internacional, no se encuentra representado en el Organismo donde se discuten los principales aspectos de las relaciones comerciales entre los países (26).

Una solicitud inmediata de Adhesión de México al GATT, tendría que establecer muy claramente, que la contribución global de México, estaría en función de sus necesidades de comercio, finanzas y desarrollo, y que la decisión final de Adherirse al GATT, dependerá tanto de los beneficios que reciba de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, como de los términos del Protocolo de Adhesión que rija para el país.

La negociación del Protocolo de Adhesión y los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, no podrían desligarse. Si el primero contiene los términos favorables que esperan para México, pero los resultados de las negociaciones no cubren los intereses del país, difícilmente podría recomendarse la firma del Protocolo... si en las Negociaciones Comerciales Multilaterales se alcanzan las concesiones que se esperan, pero el Protocolo no proporciona a México la flexibilidad requerida, deberá descartarse cualquier posibilidad de acceder al GATT.

(26) Ibid., pp. 84-85.



...la presión que llevará a la redacción de un Protocolo inadecuado para México, obligaría a México a tomar la decisión de retirarse de las Negociaciones Comerciales Multilaterales.

...La negociación de los términos de Adhesión de México al GATT, deberá involucrar la defensa en el uso de los instrumentos de política comercial que hasta ahora ha utilizado para fomentar su desarrollo económico, incluyendo el Sistema de Permiso -- Previo, así como la flexibilidad suficiente para -- que en el futuro la membresía al GATT no impida la consecución de los objetivos que el propio desarrollo económico y social conlleva. La solicitud de Adhesión al GATT y la negociación inmediata del Protocolo... seguramente cambiaría -- la actitud de los países desarrollados hacia México, si es que nuestro país no acepta el Protocolo que se elabore. Si hasta ahora México no ha intentado ingresar al GATT por motu proprio, en adelante, tendría el argumento de que no está adentro porque los países miembros no se lo permitieron (27).

(27) Ibid., pp. 100-102.

### 8.1.3-8 Conclusiones

De la participación en la negociación por productos podrían derivarse las siguientes ventajas para México:

- a) Rebajas arancelarias promedio de 35% a 40% en un conjunto de productos industriales exportados por México...
- b) Obtención de rebajas mayores a ese porcentaje en los productos de interés para México, al realizarse una negociación bilateral de México con otros países...
- c) Obtención de reducciones arancelarias para productos agropecuarios de especial interés de México. Debe recordarse que esta es la primera vez que los productos agropecuarios forman parte de las negociaciones del GATT.
- d) Los resultados de la negociación de productos se consolidarían, lo que le daría a México derecho sobre los productos en los que obtuvo concesión (28).
- e) Podrían lograrse la aplicación anticipada de las concesiones... México... está participando en la negociación por productos sobre la base de reciprocidad en los términos especificados en la Declaración de Tokio, o sea en base a una contribución que no sea incompatible con nuestras posibilidades, pero en todo caso se espera que la contribución de México sea importante, pues se ha hecho patente que para obtener un buen resultado de la negociación, será necesario que nuestro país esté en condiciones de ofrecer concesiones a los países desarrollados en una medida que sea compatible con nuestra política comercial...

Debe destacarse, que la evaluación final de las concesiones no podrá hacerse sino hasta que las negociaciones hayan llegado a un grado más específico y definitivo.

Otro de los argumentos para presionar al Ejecutivo Federal para adherirnos al GATT, fue el relativo a que entre más rápido se ingrese, - el "Costo de Entrada" sería menor y que se podría aprovechar el in-

(28) Y obligaciones también, Cfr: Artículo 131 Constitucional.

greso dentro de la misma Ronda de Negociaciones, algo que se ha dejado sentir es la necesidad de hacer las cosas rápido, lo que consideramos por demás muy inconveniente, en virtud de que las decisiones tomadas bajo presiones y en forma acelerada, sin meditar sobre las implicaciones y consecuencias, suelen obligarnos a rectificaciones en ocasiones dolorosas.

Es importante destacar que la adhesión al GATT de los países dentro de una Ronda de Negociaciones, requiere tanto de menor tiempo, como de trámites más sencillos. El análisis de la política comercial del país, así como las preguntas que hacen los miembros, se realizan rápidamente, evitando con ello la necesidad de presentar sistemáticamente argumentos para justificar alguna medida... (29).

El ingreso de México al GATT implica en el futuro, un mayor grado de disciplina en la adopción de medidas de política comercial... la política de liberalización en el momento actual se ha venido siguiendo, y que ha sido en algunos casos duramente criticada a nivel interno por aquellos sectores que de alguna manera han visto afectados sus intereses... tendrá un vigoroso respaldo en el compromiso de liberación que se adoptase al entrar al GATT (30).

El momento actual brinda la oportunidad de aprovechar la negociación que se lleva a cabo con los países para negociar la Adhesión de México; de no aprovecharse este momento, habría que esperar hasta que volviera a presentarse una coyuntura como la actual, que posiblemente no será antes de 15 años, o bien otorgar concesiones... (31).

En la elaboración de negociación de los Códigos, se ha buscado un equilibrio entre los intereses de los países desarrollados y los de los países en desarrollo y entre los importadores y exportadores (32).

(29) Ibid., pp. 86-87.

(30) Ibid., p. 87.

(31) Ibid., p. 88.

(32) Ibid., p. 92.

...se ha diseñado para cada uno de los Códigos, un Comité, integrado exclusivamente por los signatarios, el cual, adicionalmente a las funciones antes señaladas, deberá dictaminar sobre las diferencias que puedan existir entre los países, dentro de sus campos respectivos.

...los países desarrollados intentan extender la Cláusula de la Nación Más Favorecida en lo que hace a las disposiciones contenidas en los Códigos, sólo a los países signatarios de los mismos (33).

Se pretende sostener que el "Costo de Ingreso" de México al GATT, sería mínimo en virtud de que de hecho nuestro país cumple de facto las principales disposiciones del Acuerdo General, aunque se reconoce que no seguimos las Reglas del GATT ni en Compras del Sector Público que se analizó anteriormente, ni en lo relativo a Permisos -- Previos.

---

(33) Ibid., pp. 92-93.

## 8.2 Marco Jurídico de la Adhesión de México al GATT

### 8.2.1 Introducción

El propósito de esta parte del trabajo es el de investigar cuales se rían los efectos jurídicos de la hipotética circunstancia de que -- nuestro país ingrese al GATT, tomando en cuenta las características de nuestro sistema jurídico y especialmente las características y -- contenidos de nuestro Ordenamiento Constitucional.

El análisis jurídico debe referirse, entre otros documentos, primordialmente al Proyecto de Adhesión, al informe del Grupo de Trabajo, el Acuerdo General, los Anexos, las Listas de Concesiones, los Códigos Reglamentarios del Acuerdo y las Reglas de Procedimientos. Deberán también ser objeto de estudios meticulosos las "Reglas No Escritas", la "Filosofía del GATT", que por no encontrarse en ningún documento, su análisis resulta difícil y de comprobación científica dudosa.

Sin embargo, debe tomarse en consideración que en la práctica éstas últimas "Reglas", tienen aún mayor eficiencia que las disposiciones escritas enunciadas con anterioridad.

Prácticamente, el estudio del Acuerdo y de los Instrumentos Legales que lo integran es tan complejo, que explicar con claridad algunos -- de los principios fundamentales que lo integran, se convierte en una tarea difícil desde la perspectiva de un análisis jurídico.

### 8.2.2 Efectos Jurídicos de la Adhesión de México al GATT

Tomando en cuenta la naturaleza jurídica del Acuerdo General de -- Aranceles Aduaneros y de Comercio, algunas de las repercusiones jurídicas de ingresar a ese Organismo, serían de diversa índole:

- a) Derogativos, al dejarse sin efecto parcialmente disposiciones legales vigentes. Tal sería el caso de los Decretos por los que se conceden diversos estímulos de fomento a las exportaciones.
- b) Abrogativos, al dejarse sin efecto en su totalidad, múltiples -- disposiciones legales, que quedarían prácticamente fuera del Sistema Jurídico Mexicano.
- c) De carácter limitativo, porque muchas facultades del Estado otorgadas por diversos instrumentos al Ejecutivo Federal, no podrían ejercerse íntegramente o no podrían ser reglamentadas en oposición al Acuerdo General, en virtud de la "vigencia" en el seno -- del GATT del principio de que sólo son aplicables en contraven- -- ción de lo dispuesto por el Acuerdo, las disposiciones legales -- que tengan el carácter de mandatorio y no las de carácter discrecional.

Es muy importante insistir en la "interpretación" que las Partes Contratantes "han dado" a la legislación mexicana en materia económica. Según las Partes Contratantes, la mayor parte de la legislación mexicana de contenido económico, tiene el carácter de "discrecional", y de ninguna manera se trata de legislación "mandatoria", por lo que -- de adherirse México al GATT, solamente la legislación mandatoria que daría vigente y por tanto, la mayor parte de las disposiciones legales mexicanas en materia económica serían automáticamente abrogadas.

d) Otro efecto jurídico, es el de cualquier Parte Contratante podría pedir a México, "explicaciones" respecto de medidas en materia política económica que adopte el Ejecutivo Federal y la posibilidad de ser sujetos de la "jurisdicción" extranjera, sin mayores formalidades que la simple acusación de algunas de las Partes Contratantes -- que considera ser afectada por alguna medida de política económica -- del Gobierno Mexicano.

e) Violación a los principios de seguridad jurídica y de legalidad, en virtud de que la "flexibilidad" y el "secreto" de las reglas del GATT, en caso de integrarse este Acuerdo a nuestro orden jurídico, -- afectaría gravemente nuestro sistema legal, apoyado esencialmente en estos principios, al desconocerse por los particulares, las reglas -- jurídicas que rigen a las Partes Contratantes del Acuerdo.

Desde el punto de vista jurídico, el GATT se integra por una gama -- enorme de disposiciones legales de naturaleza en extremo confusas y de difícil acceso, y que entrañaría interpretaciones que podrían -- afectar nuestros intereses nacionales.

### 8.2.3 Dificultades para el Análisis del GATT desde la Perspectiva Jurídica

Quienes se han atrevido a estudiar desde el punto de vista legal el GATT, han tropezado con un muro de obstáculos, ignorancia y oscuridad en extremo misteriosa; quienes lo intentaron alguna vez, tuvieron la necesidad de un numeroso equipo de técnicos y aún así, no -- aclararon muchas de sus dudas.

Otros autores dedicaron varios años al estudio del GATT, quienes -- con todos los materiales y ayuda técnica aún del propio GATT, al fi nalizar su investigación reconocieron su ignorancia acerca de los -- puntos centrales de naturaleza jurídica sobre el Acuerdo.

Hay de hecho, a lo largo de la historia del GATT, un rechazo perma-- nente para que los abogados analicen los aspectos neurálgicos del -- GATT, y de la oposición de quienes integran el GATT hacia lo que sig nifica "orden jurídico" y "respeto de las obligaciones y derechos" -- de las Partes Contratantes.

Con estos señalamientos y tomando como base los resultados de las ne gociaciones, es claro y contundente que el Acuerdo General abrogaría, derogaría y limitaría la acción Soberana del Estado Mexicano en mate ria económica, política y jurídica.

La supuesta validez jurídica del Informe del Grupo de Trabajo, en -- otro contexto, es inaceptable ya que pretende darse al Informe un va lor que no puede llegar a tener. Este documento no tiene validez le gal y de sus términos y redacción, no se infiere que se protejan ade



cuadramente los intereses "no negociables" de nuestro país. Esta última instancia, este documento, podría ser objeto de consulta para interpretar el Acuerdo y los Derechos y Obligaciones que derivan de él.

El Preámbulo del Protocolo de Adhesión, tampoco tiene validez y sin embargo, se insiste en que posee validez legal. Los términos ambiguos e imprecisos del Preámbulo, el Informe del Grupo del Trabajo y el Protocolo de Adhesión, le restan validez por su falta de claridad, es más, y no se establecen salvaguardas o reservas para la aplicación de la política económica del Estado Mexicano.

#### 8.2.4 Otros Efectos Jurídicos de Ingresar México al GATT y el Orden Constitucional

El ingreso al GATT implicaría comprometer y limitar no solamente la política de comercio exterior. Con esta decisión se invadirían otras áreas de la política económica y por tanto, facultades que no son de la competencia de una sola Secretaría de Estado, como serían: la política crediticia, la política aduanera, la política tributaria, la política monetaria, cambiaria, marcas y patentes, industrial y de regionalización, entre otras.

El Acuerdo General violaría nuestro orden constitucional al estar abiertamente en oposición con los Artículos 27, 28, 31-IV, 41, 73, 89, 131, 133, entre otros, al limitarse o contradecirse facultades no discutibles del Estado, que romperían flagrantemente nuestro orden público.

Jurídicamente el Acuerdo General no ha entrado aún en vigor, México participa en todos los Foros Internacionales y exige el respeto insoslayable al Derecho y a sus manifestaciones internacionales. De adherirse, se cometería la mayor aberración jurídica de nuestra historia. Se igualaría ese instrumento confuso, anárquico, y de validez dudosa, a nuestro sistema jurídico.

Los materiales jurídicos del GATT, son parcialmente conocidos y casi ninguno de estos documentos se han difundido en México. Es peligroso ignorar las características e implicaciones de tales documentos. Hay también materiales restringidos y materiales secretos, lo que compli

caría aún más el análisis jurídico.

Esta circunstancia es ya inaceptable cuando se afirma que con esta práctica se pretende apartar de las decisiones, a la opinión pública, a los representantes populares, y aún a sus propios gobiernos.

### 8.2.5 Los Planes de Desarrollo el GATT y su Validez Legal de Ingresar México

Con respecto al Plan General de Desarrollo, y a los nuevos planes o programas de desarrollo que se están expidiendo, frente a quizá la primera y la última oportunidad de decidir que país queremos, es cuando surge la pregunta ¿Qué sucederá con el Plan Global de Desarrollo y con los Planes Sectoriales, instrumentos básicos de programación que reúnen algunos elementos jurídicos que instrumentan la acción del Estado en la orientación de la economía?.

Según nuestra opinión y los informes acerca de la interpretación de las Partes Contratantes respecto de los Planes, éstos no serían aplicables si estuvieran en contra del Acuerdo, lo que equivale a decir que tendrían preeminencia las normas del GATT por encima de las nuestras en materia de planeación económica.

En relación con el petróleo, se da una violación más a la Constitución General de la República, en virtud de que el Artículo 27 señala que corresponde a la Nación el dominio en todo tiempo del subsuelo, su explotación y aprovechamiento. De ingresarse al GATT y conforme a lo dispuesto en el Artículo XX, inciso g), se violaría nuestro precepto constitucional al darse una flagrante contradicción y su Ley Reglamentaria en materia petrolera, petroquímica y minera, al sujetarse la facultad constitucional del Estado a lo dispuesto en el Acuerdo General.

### 8.3 Resumen

México vio en el GATT, desde sus orígenes, un instrumento al servicio de los países ricos, y ésta ha sido la causa determinante de su no incorporación a dicho Organismo, a pesar de las sugerencias e incluso presiones que a ese respecto ha recibido, principalmente de países como Estados Unidos.

La negativa de México ha sido perfectamente prudente, pues su ingreso al GATT comprometería su autonomía comercial y política, tan necesaria para un desarrollo que exige la adopción de tarifas aduaneras y medidas proteccionistas en favor de su economía nacional, prácticas que son contrarias a los principios del GATT (aunque muchos de sus miembros no los respeten). Es por eso que México ha preferido encuadrar sus soluciones en marcos jurídicos internacionales más idóneos que el del GATT, aplicando espontáneamente los principios de éste sólo en la medida en que realmente permitan la realización de su política de desarrollo social y económico, sin adquirir un compromiso formal que después se revele demasiado gravoso.

Uno de los aspectos en los que el GATT se encuentra más rezagado, es el de las restricciones a los productos básicos, principalmente agropecuarios, que constituyen el principal renglón de exportaciones de la mayoría de los países en desarrollo. La ineptitud del GATT para obligar a los países industrializados a suprimir o reducir estas restricciones, ha sido una más entre las causas de la no incorporación de nuestro país a dicho Organismo.

Desgraciadamente, son los países ricos los que controlan el comercio mundial, y mientras persistan en su actitud de desprecio por los anhelos y esfuerzos de superación de los países pobres, de nada servirán Organismos que, como el GATT, carecen de los medios necesarios para imponer coactivamente sus principios y resoluciones, como de nada ha servido la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, propuesta por México y aprobada por mayoría por la Asamblea General de la ONU, porque precisamente fueron los países desarrollados los que votaron en contra o se abstuvieron, y son ellos los que, -- mientras no cambien de mentalidad, se encargarán de que ese documento sea letra muerta.

Los escasos beneficios obtenidos por los países latinoamericanos miembros del GATT, son otro argumento en contra de nuestro ingreso. Su pertenencia al GATT no ha determinado un sensible mejoramiento de sus exportaciones, pues éstas dependen básicamente de factores como el comportamiento de los precios internacionales, los costos nacionales de producción, la actitud y necesidades del comprador, la capacidad de negociación, etc.

Otros factores que desaconsejan el ingreso de México al GATT, son los siguientes:

- a) Sus ingresos fiscales por concepto de impuestos al comercio exterior (que hacia 1976 representaban el 21.4% de los ingresos de la federación) se reducirían sensiblemente, al tener que aplicar los postulados del GATT de reducción de los aranceles a las importaciones.

- b) Sin necesidad de incorporarse formalmente, México ha recibido muchos de los beneficios que se derivan de la pertenencia al GATT, a través de negociaciones bilaterales con los países compradores (especialmente EUA) y de la obtención del trato de Nación Más Favorecida por muchos miembros del GATT.
- c) De pertenecer al GATT, prácticamente de nada servirían las concesiones que lográramos de otros países, pues por virtud de la Cláusula de la Nación Más Favorecida, dichas concesiones tendrían que extenderse a todos los demás países miembros, tanto desarrollados como en vías de desarrollo, cuya competencia anularía la ventaja obtenida.
- d) Para ingresar al GATT tendríamos que hacer una serie de concesiones y compensaciones que resultarían nocivas para nuestro programa de desarrollo socioeconómico.

En resumen, pues, México no debe ingresar al GATT mientras no cambien las condiciones imperantes actualmente en dicho Organismo y en el panorama general del comercio mundial, dominados por los países industrializados, condiciones que, en opinión de la mayoría de los expertos, no presentan indicios de cambiar substancialmente a corto y a mediano plazo. Ello no obsta para que, mientras tanto, México procure obtener el máximo posible de beneficios, mediante su participación como no miembro en comisiones del GATT que revistan especial interés para su comercio exterior, como es el caso de su intervención en las negociaciones y consultas de la Comisión de Productos Básicos. La urgente diversificación de nuestros mercados de exportación puede

recibir un saludable impulso como consecuencia de nuestros contactos con los principales compradores y productores del mundo en un foro - de comercio internacional de la magnitud e importancia del GATT, sin necesidad de atarnos formalmente a principios y exigencias que nos - resulten inconvenientes.



9

S U M A R I O

9. LA LEY DE COMERCIO DE 1974 DE LOS ESTADOS UNIDOS	Página
9.1.1 Comentarios a la Ley de Comercio de 1974 . . . .	432
9.1.2 Contenido . . . . .	434
9.1.3 Principales Aspectos Negativos . . . . .	442
9.2 LA LEY ESTADOUNIDENSE DE ACUERDOS COMERCIALES DE 1979	
9.2.1 Comentarios a la Ley Estadounidense de Acuerdos Comerciales de 1979 . . . . .	455
9.2.2 Contenido . . . . .	456

LA LEY DE COMERCIO DE 1974  
DE LOS ESTADOS UNIDOS

9.1.1 COMENTARIOS

Esta Ley fue aprobada por el Congreso de los Estados Unidos el 20 de diciembre de 1974, y sancionada por el Presidente Gerald Ford, con su firma el 3 de enero de 1975.

Aunque en sus disposiciones preliminares se designa a este cuerpo legal en forma abreviada como "Ley de Comercio de 1974" para que así se le conozca en lo sucesivo, su título completo es "Ley para promover el establecimiento de un sistema económico mundial abierto, no discriminatorio y justo, para estimular la competencia justa y libre entre Estados Unidos y las demás naciones, para propiciar el crecimiento económico y el pleno empleo en Estados Unidos, y para cumplir otros propósitos" ( 1). Su antecedente jurídico más importante es la Ley de Expansión Comercial de 1962, muchas de cuyas disposiciones -- son adicionadas o enmendadas por la nueva Ley.

En su exposición de motivos, se trazan los siguientes objetivos generales:

Los propósitos de esta Ley, mediante Acuerdos Comerciales que ofrezcan beneficios mutuos, son:

- 1) propiciar el crecimiento económico y el pleno empleo en Estados Unidos y fortalecer las relaciones económicas entre éste y los demás países, mediante el comercio mundial abierto y no discriminatorio;

( 1 ) Ley de Comercio de 1974 de los Estados Unidos; en Suplemento de Comercio Exterior, Vol. 25, No. 5, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, mayo de 1975, p. 51.

2.

- 2) armonizar, reducir y eliminar barreras al comercio sobre la base de asegurar oportunidades competitivas equivalentes en lo sustancial para el comercio de Estados Unidos;
- 3) establecer la justicia y la equidad en las relaciones Comerciales Internacionales, incluyendo la reforma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio;
- 4) implantar procedimientos adecuados de salvaguarda en la industria y el trabajo en Estados Unidos contra la competencia causada por la importación injusta y lesiva y ayudar a las industrias, empresas, trabajadores y comunidades a adaptarse a los cambios en las corrientes del Comercio Internacional;
- 5) abrir oportunidades de mercado al comercio de Estados Unidos en países de economía dirigida, y
- 6) ofrecer a productos de los países menos desarrollados acceso justo y razonable al mercado de Estados Unidos ( 2 ).

Resulta imposible poner objeciones a unos objetivos que, así expresados, parecen de los más justos y razonables; pero se trata de una simple apariencia, como veremos más adelante al hacer la crítica de la Ley.

En líneas generales, la promulgación de la Ley de Comercio de 1974 puede considerarse como una decisión política de Estados Unidos, encaminada a reglamentar los aspectos del sector externo de su economía que influyen en su actividad económica interna. Es indudable -- que este instrumento de regulación de la política comercial norteamericana ejercerá una influencia muy considerable en toda la gama de --

---

( 2 ) Ibid., p. 55.

3.

las relaciones económicas entre México y los Estados Unidos.

Los objetivos reales de esta Ley son, en síntesis, los siguientes:

- a) combatir los problemas económicos de Estados Unidos en el Comercio Internacional;
- b) proteger a la economía interna de Estados Unidos contra las repercusiones negativas de las relaciones de Comercio Internacional;
- c) Modificar el Sistema Monetario Internacional;
- d) hacer frente a la fuerte y creciente competencia que en el Comercio Internacional han desarrollado otros países, especialmente Japón y la Comunidad Económica Europea;
- e) garantizar el acceso seguro y ventajoso de Estados Unidos a los recursos naturales y materias primas de otros países;
- f) contener la salida de capitales norteamericanos en forma de inversiones directas, tratando con mayor rigor impositivo a las filiales norteamericanas manufactureras que operan en el extranjero y exportan sus productos a los Estados Unidos;
- g) salir del paso por lo que respecta al compromiso asumido por Estados Unidos en 1968 en la Resolución 21 (II) de la UNCTAD, de otorgar preferencias arancelarias a los países en desarrollo; y
- h) conferir autoridad al Poder Ejecutivo para entrar en Negociaciones Comerciales Multilaterales en el marco del GATT, a fin de instrumentar en la práctica las anteriores metas.

#### 9.1.2 CONTENIDO

La Ley consta de seis títulos subdivididos en capítulos, los cuales a su vez están subdivididos en secciones (lo que nosotros llamaríamos "artículos"), cuyo contenido es, a grandes rasgos, el siguiente:

Título I: De la Facultad para Negociar y de otras Atribuciones

Se confieren facultades al Presidente de los Estados Unidos para que, en un período de cinco años, negocie Acuerdos Comerciales con otros países para aumentar, reducir, eliminar o mantener los aranceles vigentes al 1o. de enero de 1975.

Asimismo, se otorgan facultades al Presidente para armonizar, reducir o eliminar las barreras u otras distorsiones al Comercio Internacional, o los efectos restrictivos de las mismas. Para fomentar la participación de los países en los Acuerdos sobre Barreras no Arancelarias al Comercio, los beneficios y obligaciones que de ellos se derivan podrán no hacerse extensivos a países que no sean parte de tales Acuerdos. Todos los convenios en materia de Barreras no Arancelarias deberán ser ratificados por el Congreso..

El objetivo global de las negociaciones de Estados Unidos consistirá en obtener un acceso más equitativo, a precios razonables, al abastecimiento de productos importantes para sus necesidades económicas y para los cuales Estados Unidos no tenga, o no pueda establecer fácilmente, la capacidad productiva nacional necesaria para autoabastecerse.

Se faculta al Presidente para que, por un plazo máximo de 150 días, imponga una sobretasa hasta del 15% ad valorem, cuotas a la importación o una combinación de ambas, cuando considere que existen serias dificultades en la balanza de pagos. o que es necesario proteger al dólar de una devaluación, o para cooperar con otros países para co--

regir los desequilibrios internacionales de la balanza de pagos.

Cuando se presente un persistente superávit en la balanza comercial norteamericana, o para impedir una reevaluación significativa del dólar, se faculta al Presidente para reducir, hasta por 150 días, los aranceles hasta un 5% ad valorem, aumentar las cuotas cuantitativas o suspender cualquier otro tipo de restricciones a la importación ( 3 ).

Título II: De la Ayuda por Daños Provenientes de la Competencia de las Importaciones

Cuando un artículo se esté importando a los Estados Unidos en cantidades o condiciones tales que constituyan causa substancial de serios perjuicios o amenaza de los mismos para la industria nacional productora de un artículo semejante o directamente competitivo con el artículo importado, la Ley prevé dos medidas para aliviar el daño causado por la competencia de dichas importaciones: restricciones a las importaciones, y medidas de asistencia para ajuste y reconversión.

Podrán aplicarse restricciones a la importación de todos los productos, incluyendo aquéllos contenidos en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y en las fracciones 806.30 y 807.00 (relativas a las maquiladoras). En estos casos será necesaria la comprobación de que la existencia del perjuicio o la amenaza de perjuicio son causadas por la inclusión de los productos en cuestión en el Sistema Gene

( 3 ) Cfr. ibid., pp. 55-74.

realizado de Preferencias o en el régimen de las fracciones 806.30 y 807.00.

Se establece un mecanismo para que las partes que se consideren perjudicadas o amenazadas en sus intereses sean escuchadas en audiencias públicas. El dictamen de la Comisión de Comercio Internacional podrá recomendar la imposición de restricciones a la importación, y éstas irán siempre acompañadas por medidas de asistencia (4).

### Título III: De la Ayuda contra Prácticas Comerciales Desleales

Cuando el Presidente determine que un país:

- a) mantiene aranceles injustificables o irrazonables u otras restricciones a las importaciones que perjudican el valor de las concesiones comerciales hechas a los Estados Unidos, o que afectan, restringen o introducen discriminaciones en contra del comercio norteamericano;
- b) discrimina, ejecuta actos o aplica políticas que son injustificables o irrazonables y que perjudican o restringen el comercio de los Estados Unidos;
- c) otorga subsidios (u otros incentivos que tengan efectos de subsidios) a sus exportaciones de uno o más productos hacia los Estados Unidos u otros mercados extranjeros, que tengan el efecto de reducir substancialmente las ventas de uno o varios productos competitivos norteamericanos en los Estados Unidos o en otros mercados extranjeros; o

(4) Cfr. ibid., pp. 74-93.



- d) impone restricciones injustificables o irrazonables sobre el acceso a los abastecimientos de alimentos, materias primas o productos manufacturados o semimanufacturados que perjudican o restringen el comercio de los Estados Unidos,
- adoptará todas las medidas apropiadas y factibles que fuesen de su competencia a fin de lograr la eliminación de esas restricciones o subsidios;
  - podrá suspender, retirar o impedir la aplicación de beneficios de las concesiones de un convenio comercial; y
  - podrá establecer derechos u otras restricciones a la importación.

La Ley confiere al Secretario del Tesoro, autoridad discrecional para abstenerse de imponer Derechos Compensatorios por un plazo de hasta 4 años, en aquellos casos en que:

- a) se hayan tomado medidas adecuadas para reducir o eliminar los efectos adversos del subsidio;
- b) en las Negociaciones Comerciales Multilaterales exista una perspectiva razonable de llegar a Acuerdos sobre Barreras no Arancelarias;
- c) la imposición de Derechos Compensatorios pondría en peligro tales negociaciones (5).

Título IV: De las Relaciones Comerciales con Países que en la Actualidad no Reciben Trato no Discriminatorio

En este Título se regulan las relaciones comerciales de los Estados Unidos con los países socialistas. Con las normas comerciales propia

(5) Cfr. ibid., pp. 94-103.

mente dichas se entremezclan criterios y postulados de índole política, y así, por ejemplo, se determina que no se concederá trato no -- discriminatorio (de Nación Más Favorecida) a los países de economía dirigida que restrinjan o nieguen a sus ciudadanos la libertad de -- emigrar a cualquier otro país, o que se nieguen a cooperar con Estados Unidos en la identificación del personal civil y militar norteamericano perdido en acción en el Sureste de Asia, en el envío de -- los restos del personal que haya muerto en esa región, o en la repatriación de los que aún permanezcan con vida. En ambos casos, además, no se concertará Acuerdo Comercial alguno con dichos países ni se pondrán en aplicación los Acuerdos previamente celebrados con -- ellos, y se les negará la participación directa o indirecta en los programas por los que Estados Unidos otorgue créditos, garantías crediticias o garantías de inversión.

Se faculta al Presidente para concertar Acuerdos Comerciales Bilaterales con países socialistas, cuando a su juicio dichos Acuerdos promuevan los propósitos de la presente Ley y sean de interés nacional, quedando siempre sujetos a suspensión o anulación por razones de seguridad nacional.

Cuando las importaciones de un artículo proveniente de un país comunista crezcan con tal rapidez --en términos absolutos o relativos-- que se conviertan en causa significativa de daño material o amenaza para una industria nacional que produzca un artículo semejante o directamente competitivo con el artículo importado, se podrán adoptar, sobre una base discriminatoria, medidas tales como el aumento de de-

rechos, el establecimiento de nuevos derechos, la imposición de restricciones cuantitativas a la importación y otras medidas idóneas para impedir o remediar tal perturbación del mercado.

Se crea el Consejo de Comercio Exterior de Oriente y Occidente, cuyo cometido fundamental consistirá en analizar el comercio entre personas e instituciones del Gobierno de Estados Unidos y países socialistas o instituciones de esos países, con el fin de asegurar que dicho comercio redunde en beneficio del interés nacional de Estados Unidos, ejerciendo especial vigilancia sobre las exportaciones de tecnología vital al interés nacional de Estados Unidos y sobre los créditos, garantías o seguros otorgados por instituciones de Estados Unidos en cantidad superior a los 5 millones de dólares durante un año de calendario cualquiera (6).

#### Título V: Sistema Generalizado de Preferencias (7)

Se faculta al Presidente para conceder, de acuerdo con el Sistema Generalizado de Preferencias, exenciones de derechos de aduana a la importación de artículos provenientes de países en vías de desarrollo. La aplicación de este Sistema, sin embargo, queda sujeta a criterios altamente proteccionistas (pues excluye artículos que correspondan a categorías de productos norteamericanos susceptibles de resultar afectados por las importaciones, tales como artículos textiles y de vestir, sujetos a Acuerdos Textiles, diversos artículos de calzado, objetos de vidrio semimanufacturado y manufacturado, etc.,

(6) Cfr. ibid., pp. 103-109.

(7) Cfr. infra. Comentarios al SGP.

y cualesquiera otras categorías de productos que el Presidente determine que son susceptibles de resultar afectadas por las importaciones en el contexto del Sistema Generalizado de Preferencias) y discriminatorios, pues se excluye del disfrute de esta concesión a los países en desarrollo que estén dominados o controlados por el comunismo internacional; que tengan régimen comunista y no pertenezcan al GATT ni al Fondo Monetario Internacional; que formen parte de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), o de cualquier Acuerdo entre países cuyo efecto sea restringir la oferta de productos primarios vitales en el Comercio Internacional ( 8 ), o elevar su precio a un nivel irrazonable y causar serios trastornos en la economía mundial, o participen en actividades directas que tengan estos mismos efectos; que otorguen trato preferente a los productos de un país desarrollado que no sea Estados Unidos, que tenga, o sea probable que tenga, un importante efecto adverso sobre el comercio de Estados Unidos; que hayan adoptado medidas tendientes a la expropiación de propiedades norteamericanas y no hayan dado los pasos necesarios para una adecuada y pronta indemnización; que no cooperen eficazmente con Estados Unidos en la lucha contra el narcotráfico; o que de mala fe desconozcan la obligatoriedad o dejen de cumplir decisiones arbitrales pronunciadas en favor de ciudadanos o corporaciones de Estados Unidos ( 9 ).

#### Título VI: Disposiciones Generales

En este último Título, se definen para los efectos de la Ley, términos como "Derecho de Aduana", "Otras Restricciones a las Importaciones

( 8 ) Cfr. Infra. Ley Estadounidense de Acuerdos Comerciales.

( 9 ) Cfr. ibid., pp. 109-112.

nes", "Ad Valorem", "Equivalente ad valorem", "Artículo directamente Competitivo", "Trato no Discriminatorio", etc.

Se establecen las relaciones existentes entre la Ley de Comercio de 1974 y otras leyes norteamericanas, y se detallan las reformas que - por virtud de aquélla sufren la "Ley que Reforma la Ley de Aranceles de 1930" aprobada el 12 de junio de 1934, la Ley de Expansión del Comercio de 1962 y otras Leyes pertinentes.

Se determinan las facultades de la Comisión de Comercio Internacio--nal en relación con su colaboración para el cumplimiento de esta Ley.

Se encomienda al Presidente de Estados Unidos la presentación al Congreso de un Informe Anual sobre la Cooperación de otros Países para evitar el Narcotráfico hacia Estados Unidos.

Finalmente, se toman providencias para la elaboración y presentación de datos estadísticos uniformes sobre producción, importaciones y exportaciones (10).

### 9.1.3 PRINCIPALES ASPECTOS NEGATIVOS

Esta nefasta Ley de Comercio de 1974, representa tan sólo un jalón - más en la larga historia de la Política Norteamericana de Comercio - Internacional, caracterizada tradicionalmente por una actitud unila- teral, autoritaria y agresiva, que trata de poner las riquezas natu-

---

(10) Cfr. ibid., pp. 112-116.

rales y la capacidad productiva de las demás naciones al incondicional servicio de los intereses norteamericanos, con el mínimo indispensable de ambiguas y precarias contraprestaciones.

Este cuerpo legal es tan censurable, que el mismo Presidente Ford, - que no tuvo más remedio que sancionarlo con su firma, manifestó -refiriéndose particularmente a sus controvertibles implicaciones políticas- que "muchas de las disposiciones de la Ley en este campo son complejas y bien puede ocurrir que resulten difíciles de llevar a la práctica. Acataré, desde luego, los términos de la Ley, pero debo expresar reservas acerca de la sabiduría de un lenguaje legislativo -- que otros Estados soberanos sólo pueden considerar como objetable y discriminatorio" (11).

Los principales aspectos negativos de esta Ley pueden resumirse someramente de la siguiente manera:

a) Establece medidas relativas al desequilibrio de la balanza de pagos, a Derechos Compensatorios y Antidumping y a acciones de alivio, para cuya aplicación el Ejecutivo no requiere aprobación del Congreso, y que, en consecuencia, pueden ponerse rápidamente en práctica y causar perjuicios inmediatos a los países que exportan hacia Estados Unidos sus productos. Se trata, en otras palabras, de una especie de espada de Damocles que constantemente pende sobre las concesiones -- otorgadas a los países que comercian con Estados Unidos.

---

(11) The New York Times, (4 de enero de 1975).

b) Es restrictiva, ya que contiene mecanismos que pueden conducir -- con toda facilidad a la reducción de las importaciones de Estados -- Unidos y en general a la aplicación de medidas que disminuyan el comercio en ese país.

c) Es coercitiva, pues establece sanciones o amenazas de sanciones económicas a los países que defiendan sus intereses y adopten medidas o políticas contrarias a los preceptos enunciados en la Ley.

d) Plantea reciprocidad, ventajas y beneficios económicos mutuos a -- todos los países, sin considerar seriamente tratamientos más favorables para los países en desarrollo.

e) Tiende a acentuar la dependencia de los países en desarrollo al -- postular el acceso más abierto a sus mercados y, principalmente, a -- sus materias primas básicas, a los precios más convenientes para Estados Unidos; al destacar como instrumento de negociación los Convenios Bilaterales, a través de los cuales Estados Unidos puede ejercer mayores presiones y obtener adicionalmente ventajas económicas a expensas de los países en desarrollo; y al condicionar los términos de la expropiación de empresas norteamericanas.

f) Atenta contra la soberanía de los Estados al inmiscuirse en sus -- políticas económicas nacionales, como la nacionalización de sus riquezas naturales, la libre comercialización de sus recursos básicos y de su producción agropecuaria e industrial, la fijación de aranceles y otras medidas relacionadas con las importaciones y las exporta

ciones, el otorgamiento de subsidios a los productores y exportadores, la regulación del acceso de otros países a sus mercados y abastecimientos, etc.

g) Tiende a anular, mediante las reducciones arancelarias que puede acordar el Presidente en Negociaciones Multilaterales, las ventajas del Sistema General de Preferencias establecido en el Título V y los efectos favorables que podrían derivarse de las exenciones de derechos ahí contempladas para los países en desarrollo.

h) Emplea definiciones y establece medidas que en su mayoría están sujetas a la interpretación y aplicación unilateral y discrecional de Estados Unidos, lo que puede afectar en cualquier momento los intereses de los demás países involucrados.

i) Es incompatible con los compromisos asumidos por virtud de la Carta de la Organización de los Estados Americanos (OEA), que en su artículo 19 prohíbe la aplicación de medidas coercitivas de carácter económico; que en su artículo 32 establece que los Estados miembros se comprometen a cooperar entre sí con el más amplio espíritu de solidaridad interamericana, en la medida en que sus recursos lo permitan y de conformidad con sus Leyes; y que en su Artículo 34 impone el compromiso de evitar políticas, acciones o medidas que tengan efectos adversos sobre el desarrollo económico de otro Estado.

j) Contradice a la Declaración sobre los principios de Derecho Internacional referentes a las relaciones de amistad y a la cooperación -



entre los Estados, Resolución 2625 aprobada en 1970 por la XXV Asamblea General de las Naciones Unidas, que a la letra dice: "Ningún Estado puede aplicar o fomentar el uso de medidas económicas, políticas o de cualquier índole para coaccionar a otro Estado a fin de lograr que subordine el ejercicio de sus derechos soberanos y obtener de él ventajas de cualquier orden".

k) Contiene una sección específica (la 106), relativa al objetivo global de la negociación de Acuerdos Comerciales con países en desarrollo, la cual, fundándose en el principio de la reciprocidad, ignora los compromisos y principios para otorgar un trato diferenciado, especial y más favorable a los países en desarrollo, contenidos, entre otros, en la declaración de Tokio, especialmente en sus párrafos 2, 4, 5 y 10, y menciona únicamente la mutua expansión de las oportunidades de mercado, tanto para Estados Unidos como para los países en desarrollo.

l) El Sistema Generalizado de Preferencias establecido en el Título V es una sangrienta burla para los países en desarrollo, pues al mismo tiempo que se les conceden exenciones arancelarias de una manera meramente formal, se excluyen de este beneficio numerosos productos en los que Estados Unidos es poco competitivo y que son precisamente los que los países en desarrollo podrían exportar con ventaja, como textiles, ropa, calzado, objetos de vidrio semimanufacturado y manufacturado, etc.

m) Se inmiscuye peligrosamente en los asuntos meramente internos de otros países, al entremezclar con las cuestiones comerciales, objeti-

vos de orden político, como cuando intenta veladamente obstruir la integración económica y política de Europa Occidental, mediante el - ataque a la política agrícola del Mercado Común Europeo, o cuando se propone sembrar disensiones internas en la Unión Soviética so pretexto de la defensa de los derechos humanos, al excluir del Trato de Nación Más Favorecida a los países de economía dirigida que prohiban o dificulten la emigración de sus ciudadanos a otros países.

n) Al exigir un acceso seguro y ventajoso de Estados Unidos a las riquezas naturales de los demás países, y al excluir discriminatoriamente del Sistema Generalizado de Preferencias a los países miembros de la OPEP (Venezuela y Ecuador, en Latinoamérica), y a los países -- que adopten políticas nacionalistas frente a las inversiones extranjeras, atenta contra el derecho que asiste a todo Estado soberano para regular autónomamente el uso y aprovechamiento de sus recursos naturales y productivos, y para asociarse libremente con otros Estados para la defensa de su posición en el Comercio Internacional, especialmente tratándose de artículos tan susceptibles de injustas manipulaciones por los países poderosos como son las materias primas. -- Con ello, la Ley de Comercio de 1974 de los Estados Unidos, se opone flagrantemente al espíritu y a la letra de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, adoptada con anterioridad por la -- Asamblea General de las Naciones Unidas, que al respecto establece:

- 1) Todo Estado tiene y ejerce libremente soberanía plena y permanente, incluyendo la posesión, uso y disposición, sobre toda su riqueza, recursos naturales y actividades económicas.
- 2) Todo Estado tiene el derecho de:
  - a) reglamentar y ejercer autoridad sobre las inversiones extranjeras dentro de su jurisdicción

ción nacional con arreglo a sus Leyes y Reglamentos y de conformidad con sus objetivos y prioridades nacionales. Ningún Estado deberá ser obligado a otorgar un tratamiento preferencial a la inversión extranjera;

- b) reglamentar y supervisar las actividades de - empresas transnacionales que operen dentro de su jurisdicción nacional y adoptar medidas para asegurarse de que esas actividades se ajusten a sus Leyes, Reglamentos y Disposiciones y estén de acuerdo con sus políticas económicas y sociales. Las empresas transnacionales no intervendrán en los asuntos internos del Estado al que acuden. Todo Estado deberá, teniendo en cuenta plenamente sus derechos soberanos, cooperar con otros Estados en el ejercicio del derecho a que se refiere este inciso;
- c) nacionalizar, expropiar o transferir la propiedad de bienes extranjeros, en cuyo caso el Estado que adopte esas medidas, deberá pagar una compensación apropiada teniendo en cuenta sus Leyes y Reglamentos aplicables y todas las circunstancias que el Estado considere pertinentes. En cualquier caso en que la cuestión de compensación sea motivo de controversia, ésta se resolverá conforme a la ley nacional del Estado que nacionaliza y por sus tribunales, a menos que todos los Estados interesados acuerden libre y mutuamente que se recurra a otros medios pacíficos sobre la base de la igualdad soberana de los Estados y de acuerdo con el principio de libre elección de los medios (12).

Todo Estado tiene el derecho de practicar el Comercio Internacional y otras formas de cooperación económica independientemente de cualesquiera diferencias de sistemas políticos, económicos y sociales. Ningún Estado será objeto de discriminación de cualquier naturaleza basada únicamente en tales diferencias. En el ejercicio del Comercio Internacional y de otras formas de cooperación económica, todo Estado puede libremente elegir las formas de organización de sus relaciones económicas exteriores y celebrar Acuerdos Bilaterales y Multilaterales que sean compatibles con sus obligaciones internacionales y con las necesidades de la cooperación económica internacional (13).

(12) Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, Art. 2.

(13) Ibid., Art. 4.

Todos los Estados tienen el derecho de asociarse en organizaciones de productores de materias primas a fin de desarrollar sus economías nacionales, lograr un financiamiento estable para su desarrollo y, en el cumplimiento de sus propósitos, colaborar en la promoción del crecimiento sostenido de la economía mundial, en particular acelerando el desarrollo de los países en desarrollo. En consecuencia, todos -- los Estados tienen el deber de respetar ese derecho absteniéndose de aplicar medidas económicas y políticas que lo puedan limitar (14).

Las reacciones de protesta contra tan arbitraria Ley no se hicieron esperar, y no sólo de parte de las naciones latinoamericanas (particularmente Venezuela, Ecuador y México), sino de muchos otros países de todo el mundo. Enérgicas y fundadas críticas se dejaron oír en Canadá (cuyas relaciones con Estados Unidos empeoraron sensiblemente), y en diversos países de Europa, particularmente los pertenecientes al Mercado Común Europeo. En cuanto a la Unión Soviética, -- su indignación por la intromisión estadounidense en sus asuntos políticos internos fue tan grande, que dio por terminado el Acuerdo -- de Comercio celebrado en 1972 con la superpotencia de Occidente. La proyectada Conferencia de Cancilleres Americanos que debería servir de marco al llamado "nuevo diálogo" entre Estados Unidos y Latino-- américa, que ya agonizaba ante el embate de numerosas y graves difi-- cultades, recibió el tiro de gracia con la promulgación de la Ley -- de Comercio de 1974, y su realización, programada para marzo de -- 1975 en Buenos Aires, se suspendió definitivamente.

Por lo que a México respecta, nuestro Gobierno expresó con toda claridad y energía, ante la OEA y por otras vías diplomáticas, que la

---

(14) Ibid., Art. 5.

citada Ley es contraria a los principios de la Carta de la OEA, de varias resoluciones de la Asamblea General de la ONU y de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados. Por otra parte, nuestro país adoptó una actitud plenamente solidaria con las naciones latinoamericanas miembros de la OPEP (Venezuela y Ecuador en concreto), que por el solo hecho de su pertenencia a esa organización internacional fueron estigmatizadas por Estados Unidos y excluidas de su Sistema Generalizado de Preferencias. A este respecto, el Presidente de Venezuela, Carlos Andrés Pérez, se dirigió al Presidente de México, Lic. Luis Echeverría, a fin de solicitar su cooperación para plantear ante la OEA el grave problema creado a los países de América Latina por la actitud autoritaria y discriminatoria de Estados Unidos, consagrada institucionalmente en su nueva Ley de Comercio, expresando, entre otras cosas, lo siguiente:

Como es de su conocimiento, en la V Reunión efectuada en Washington del 9 al 11 de diciembre, de la Comisión Especial de Consulta y Negociación de la Organización de Estados Americanos, se aprobó por unanimidad una declaración en la cual se expresa la preocupación de los países latinoamericanos "por los criterios restrictivos y discriminatorios contenidos en la Ley de Reforma Comercial de 1974". En esa declaración unánime de nuestros representantes en la Comisión Especial, luego de precisar cuáles son esos criterios restrictivos y discriminatorios que contiene el que para entonces era sólo proyecto de Ley de Comercio de los Estados Unidos, se advierte lo siguiente:

"La eventual sanción de la Ley con esos criterios sería contraria a los compromisos asumidos por los países desarrollados en la UNCTAD y en el caso particular de los países de América Latina, sería, además, incompatible con los compromisos asumidos en la Carta de la Organización de los Estados Americanos, ratificada por todos los países miembros, que prohíbe la aplicación de medidas coercitivas de carácter económico en su artículo 19, (y ordena) evitar medidas que tengan efectos adversos sobre el de

sarrollo económico, en su Artículo 34, impulsar la integración regional, en el Artículo 41, y asegurar un acceso justo y equitativo y no discriminatorio a los mercados en su artículo 37".

... A pesar de esta cordial y clara advertencia -- que nuestros representantes le hicieran al Gobierno de los Estados Unidos, la Ley fue promulgada -- por el Presidente sin tomar en cuenta las observaciones hechas por nuestros países.

... Esta actitud del Gobierno de los Estados Unidos es contradictoria con el ofrecimiento del nuevo diálogo propuesto en la Conferencia de Tlatelolco... La aprobación y promulgación de la Ley de Comercio, que degrada a los términos más primitivos las relaciones económicas internacionales y destruye el espíritu y la letra de La Carta de la Organización de Estados Americanos, nos hace ver que no se ha cumplido lo prometido en Tlatelolco.

... No debe pasarse por alto que las normas objetadas en la Ley de Comercio no sólo constituyen agresión directa a Ecuador y a Venezuela, miembros de la OPEP, y una ofensa a la dignidad de las relaciones entre nuestros gobiernos y el de los Estados Unidos, sino que contiene dispositivos que amenazan todos los esfuerzos que hacemos en la región -- para contribuir a la corrección de los desequilibrios en el Comercio Internacional en perjuicio de nuestras materias primas y productos básicos. En efecto, esa Ley pretende enervar la acción del Pacto Subregional Andino, el Acuerdo para la comercialización del café, suscrito en Ciudad Guayana por los países centroamericanos y Venezuela y, eventualmente, cualquier Acuerdo que se realice en nuestros países para la comercialización de materias primas en defensa de sus precios justos...

... No se trata de emprender cruzadas hostiles ni contra los Estados Unidos ni contra ningún otro país, sino para intentar colocar los hechos, que son nuevos y no tienen antecedentes semejantes en el pasado, ante una nueva perspectiva y para lograr soluciones positivas.

... Por esto se hace necesaria nuestra acción dentro de los canales institucionales ...

Espero, señor Presidente, conocer sus opiniones sobre materia tan fundamental y ofrezco a usted la contribución de mi Gobierno para un diálogo since-

ro que nos identifique en propósitos comunes... (15).

Como puede verse, el contenido de esta carta, coincide fundamentalmente con las críticas de la Ley de Comercio de 1974 que hemos expuesto en páginas anteriores. En su respuesta, el Presidente Echeverría puntualizó con toda precisión que la Ley de Comercio Norteamericana de 1974, contradice los principios establecidos por distintos instrumentos y Acuerdos Internacionales, tales como el Acuerdo de la II UNCTAD, que postula un tratamiento más favorable para los países en desarrollo, dejando de lado las prácticas discriminatorias y las injustas exigencias de una absoluta reciprocidad; la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados (cuyos artículos pertinentes hemos transcrito en páginas anteriores); la Resolución 2625 (XXV) de la Asamblea General de las Naciones Unidas, que prohíbe el uso de medidas económicas o políticas para violar la soberanía de los Estados y obtener de ellos cualquier clase de ventajas; La Carta de la Organización de Estados Americanos en sus artículos 32, 34, 37, 38, 41 y, particularmente, 19, que prohíbe la aplicación de medidas coercitivas de naturaleza económica; y la Declaración Ministerial de Tokio de 14 de septiembre de 1973, que en su párrafo 5 estipula que, en las negociaciones comerciales, los países desarrollados no deben esperar reciprocidad de parte de los países en desarrollo (16).

- (15) Carlos Andrés Pérez, Presidente de Venezuela: Carta del 8 de enero de 1975, al Presidente de México, Luis Echeverría Álvarez; en Suplemento de Comercio Exterior, Vol. 25, No. 5, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, (mayo de 1975), pp. 5-6.
- (16) Cfr. Luis Echeverría Álvarez, Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos: Carta del 13 de enero de 1975 al Presidente de Venezuela, Carlos Andrés Pérez; en Suplemento de Comercio Exterior, Vol. 25, No. 5, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, (mayo de 1975), pp. 7-8.

Consecuentemente, el Presidente de México, patentiza al de Venezuela un apoyo decidido y total:

La coincidencia que existe en los principios de política exterior entre México y Venezuela, determina que el Gobierno mexicano vea con singular interés - las observaciones que respecto de la citada Ley de Comercio formula usted.

Antes que nada, quiero reiterarle que he dado estrictas instrucciones a nuestro Representante Permanente ante el Consejo de la Organización de los Estados Americanos con objeto de que apoye, a nombre de México, la convocatoria del órgano más adecuado de dicha Organización, a fin de que examine, con carácter urgente, la actitud del Gobierno de los Estados Unidos en materia de Comercio Internacional, cristalizada en la Ley citada.

El Gobierno de México comparte sus preocupaciones - toda vez que la Ley no ha tomado en cuenta la especial situación de los países en desarrollo ni ha atendido los Acuerdos que en diferentes foros internacionales se han adoptado.

... Ante todos los foros y organismos internacionales y en nuestras relaciones con todos los países, hemos sostenido que la actual crisis del orden mundial no podrá ser superada, sino mediante la instauración de un auténtico Sistema de Cooperación Internacional que sustituya al tradicional esquema de subordinación y explotación que ha padecido el Tercer Mundo. Este Sistema de Cooperación, única alternativa que puede apartarnos de una irracional contienda bélica, solamente podrá ser construido si se acatan los principios internacionales condensados - en La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, que garantiza una relación más digna y equitativa entre las naciones en vías de desarrollo y los países altamente industrializados.

En el Comunicado Conjunto que suscribimos, en ocasión de la visita de Estado que realicé a su patria en el mes de julio del año pasado, México y Venezuela, como países en vías de desarrollo, manifestaron su "firme apoyo a los esfuerzos que realizan dichos países para que surja un nuevo orden económico internacional que termine para siempre con la existencia de pueblos explotados en sus materias primas y sojuzgados en sus derechos soberanos".



En las actuales circunstancias, como invariablemente lo ha hecho en el pasado, México defenderá, en forma inflexible, una política de principios y buscará con los países hermanos de Latinoamérica una acción cada vez más concertada en defensa de nuestros pueblos.

Espero, señor Presidente, que mantengamos comunicación directa sobre ésta y cualquier otra grave cuestión que lesione el progreso que buscamos para nuestros países ... (17).

---

(17) Ibid., pp. 7-8.

LA LEY ESTADOUNIDENSE DE ACUERDOS  
COMERCIALES DE 1979

9.2.1 COMENTARIOS

La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 ("Trade Agreements Act of 1979") fue aprobada por el Congreso de los Estados Unidos de América el 26 de julio de 1979, reformando y adicionando diversos ordenamientos legales anteriores, a saber:

- a) Ley Antidumping de 1921;
- b) Ley Arancelaria de 1930;
- c) Código de Ingresos Internos de 1954;
- d) Ley de Importación de Carne de 22 de agosto de 1964;
- e) Ley de Comercio de Productos Automotores de 1965;
- f) Ley de Comercio de 1974; y
- g) Código de Aranceles de los Estados Unidos

Debido a diversos compromisos y a los diferentes plazos de modificación de las leyes anteriores, la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 no tiene una sola fecha de entrada en vigor, sino diferentes fechas para sus distintas disposiciones.

La finalidad principal de esta Ley consiste en el mejoramiento del deteriorado comercio exterior norteamericano mediante la incorporación, a las leyes de Estados Unidos, de los acuerdos logrados en el seno del GATT durante la Ronda de Tokio y de otros acuerdos del mismo GATT, a saber:

- a) Acuerdo Sobre la Aplicación del Artículo VII del GATT, referente al Avalgo Aduanero;
- b) Código sobre Compras del Sector Público;

- c) Código Sobre Procedimientos Para el Trámite de Licencias de Importación;
- d) Código Sobre Barreras Técnicas al Comercio;
- e) Acuerdo Sobre la Interpretación y Aplicación de los Artículos VI, XVI y XXIII del GATT, referentes a Subsidios y Medidas Compensatorias, también conocido como "Código de Subsidios y Derechos Compensatorios";
- f) Acuerdo Sobre la Aplicación del Artículo VI del GATT, referente a Medidas Antidumping;
- g) Acuerdo Sobre el Comercio de Aeronaves Civiles;
- h) Acuerdos Bilaterales Sobre Carne, Queso y Otros Productos Lácteos; etc.

Para el logro de sus objetivos, la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, consagra dos principios:

- a) El Principio de Reciprocidad, según el cual a cada concesión otorgada por Estados Unidos, debe corresponder una concesión equivalente otorgada por la contraparte; y
- b) El Principio de Graduación, según el cual los privilegios y excepciones acordados a los países en desarrollo deben ser temporales y deben irse eliminando gradualmente para que dichos países adquieran responsabilidades plenas en la medida en que sus economías vayan desarrollándose.

#### 9.2.2 CONTENIDO

La Ley consta de once títulos divididos en subtítulos e incisos, todo ello precedido de tres secciones preliminares en las que se establece el título abreviado de la Ley y sus objetivos (18), se dictan

---

(18) Sección 1.

disposiciones para la aprobación de tratados comerciales (19) y se determinan las relaciones entre los Tratados Comerciales y las Leyes norteamericanas (20).

El título completo de este cuerpo legal es "Ley para Aplicar e Instrumentar los Acuerdos Comerciales Negociados con Arreglo a la Ley de Comercio de 1974, y para Otros Fines", pero la primera de las secciones preliminares ya citadas le confiere un título abreviado, al establecer que:

esta Ley puede ser citada como "Ley de Acuerdos Comerciales de 1979" (21).

La misma Sección Primera Preliminar fija los objetivos o finalidades de la Ley con las siguientes palabras:

- OBJETIVOS.- Los objetivos de esta Ley son:
- 1) Aprobar e instrumentar los Acuerdos Comerciales Negociados con arreglo a la Ley de Comercio de 1974;
  - 2) Fomentar el crecimiento y el mantenimiento de un sistema comercial mundial abierto;
  - 3) Ampliar las oportunidades para el comercio de los Estados Unidos en el Comercio Internacional; y
  - 4) Mejorar las reglas del Comercio Internacional y proveer al cumplimiento de dichas reglas, y a otros objetivos (22).

La Sección 2 Preliminar, establece las reglas para la aprobación por el Congreso de los Acuerdos Comerciales sometidos a su conside

---

(19) Sección 2

(20) Sección 3

(21) Trade Agreements Act of 1979. Statements of Administrative Action; U.S. Government Printing Office, Washington, (19 junio 1979), p.1.

(22) Ibid., pp. 4-5, y Cfr. Restructuring of Trade Functions Puts More Authority in Commerce. Business America, (octubre 8, 1979), pp. 7-10.

ración por el Presidente, así como los criterios para la aceptación formal en nombre de los Estados Unidos, por parte del Presidente de los Acuerdos Comerciales (23).

La Sección 3 Preliminar, define las relaciones existentes entre los Acuerdos Comerciales y las Leyes de los Estados Unidos, haciendo -- hincapié en que los Acuerdos no son de ejecución autónoma ni tienen efectos independientes bajo las Leyes de los Estados Unidos, y provee a la aprobación por el Congreso de las reformas de los Acuerdos que requieran cambios en las leyes norteamericanas (24).

La Ley propiamente dicha, se encuentra desarrollada en los once títulos a los que ya hicimos referencia, cuyo contenido es a grandes rasgos el siguiente:

Título I: Derechos Compensatorios y Antidumping

Este título modifica las existentes Leyes de Derechos Compensatorios y Antidumping. La Ley de Tarifas de 1930 es modificada por la adición del nuevo título VII, para adaptarlas a los Acuerdos Internacionales que establecen nuevos métodos para demostrar los perjuicios materiales causados a las industrias nacionales, por la importación de productos subsidiados o que son objeto de dumping, y para imponer Derechos Compensatorios o Antidumping. El perjuicio material a la industria nacional debe ser comprobado fehacientemente, y no sólo afirmarse con base en conjeturas o suposiciones. Además, --

---

(23) Cfr. *ibid.*, pp. 5-10.

(24) Cfr. *ibid.*, pp. 10-14.

tendrá que establecerse plenamente un nexo causal directo entre las importaciones subsidiadas u objeto de dumping y el perjuicio material. Estos métodos de prueba se pondrán en práctica aplicando condicionalmente la cláusula de la Nación Más Favorecida (25).

En el "Subtítulo A, Imposición de Derechos Compensatorios Sec. 701-707", se determina la cuantía de los Derechos Compensatorios que podrán imponerse, así como los procedimientos para el inicio de una investigación e imposición. Las investigaciones sobre subsidios podrán suspenderse por eliminación de los subsidios, por desaparición

---

(26) "Subtitle A - Imposition of Countervailing Duties  
"Sec. 701. Countervailing Duties Imposed

"(a) General Rule.- If

"(1) the administering authority determines that -

"(A) a country under the Agreement, or

"(B) a person who is a citizen or national of such a country, or a corporation, association, or other organization organized in such a country, is providing, directly or indirectly, a subsidy with respect to the manufacture, production, or exportation of a class or kind of merchandise imported into the United States, and

"(2) the Commission determines that -

"(A) an industry in the United States -

"(i) is materially injured, or

"(ii) is threatened with material injury,

or

"(B) the establishment of an industry in the United States is materially retarded, by reason of imports of that merchandise, then there shall be imposed upon such merchandise a countervailing duty, in addition to any other duty imposed, equal to the net amount of the subsidy.

---

(25) Cfr. *ibid.*, p. -

(26) Cfr. *ibid.*, p. 14.

del perjuicio material a la industria nacional o por resolución de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (CCI) tomada por razones de interés público.

En el "Subtítulo B, Imposición de Derechos Antidumping Sec. 731-740", se establecen las condiciones y procedimientos para la imposición de Derechos Antidumping. Las investigaciones sobre Dumping podrán suspenderse cuando no se compruebe que se está practicando Dumping, cuando desaparezca el perjuicio, cuando se llegue a un -- acuerdo con el país exportador, etc. En caso de que se compruebe - la práctica del Dumping, el país importador tendrá un plazo máximo de seis meses para imponer los correspondientes Derechos.

Tratándose de países que no hayan suscrito el Código de Subsidios e Impuestos Compensatorios Negociado en la Ronda Tokio, bastará con que se demuestre que sus exportaciones han sido subsidiadas o han sido objeto de dumping, para imponerles Derechos Compensatorios o Antidumping, sin necesidad de comprobar el perjuicio material a la industria nacional (27) -

En el "Subtítulo C, Revisión de Determinaciones Sec. 751", se señala la obligación de por lo menos una vez cada 12 meses, a partir de la fecha de la Publicación de la Orden de Derecho Compensatorio o Antidumping, la necesidad de Revisar el Monto del Subsidio, del Im- - puesto Compensatorio, así como del Procedimiento para la renovación

---

(27) Cfr: Comentario Supra, Código de Subsidios.

de la Orden de Impuestos Compensatorios o Antidumping.

En el "Subtítulo D, Reglas Generales Sec. 771 - 779", se dan las de finiciones; reglas especiales; el Precio para EUA; el Valor en el Mercado Exterior; Audiencias; las Prácticas de Subsidios descubiertos durante las investigaciones; verificación y acceso a la información y sobre ciertos pagos o subpagos.

#### Título II: Valoración Aduanera

Este título sirve para instrumentar en la legislación estadounidense el Acuerdo sobre la Instrumentación del Artículo VII del GATT, - que pretende el establecimiento de un sistema justo, uniforme y muy simplificado, para determinar el valor de los productos que habrá de servir de base para la aplicación de impuestos de importación ad valorem. Al establecer un nuevo Sistema de Valoración en Aduana, este título elimina el controvertido "Precio de Venta Americano" y deroga las disposiciones referentes al "Valor Alternativo" contenidas en el artículo 402 a), de la Ley Arancelaria de 1930.

Para la Valoración en Aduana deberán utilizarse cinco métodos jerárquicamente sucesivos (es decir, el primero será el fundamental, y cada uno de los demás sólo podrá ser aplicado en caso de que los anteriores resulten inaplicables para el caso en cuestión). Dichos métodos son:

1. Método del Valor de la Transacción en Cuestión;
2. Método del Valor de Transacción de Mercancías Idénticas (Método Comparativo);



3. Método del Valor de Transacción de Mercancías Similares (Método Comparativo);
4. Método del Valor de Transacción Deducido, o del Precio de Venta después de la Importación; y
5. Método del Valor Reconstruido, es decir, del Valor Calculado sumando los Costos, las Ganancias y los Gastos Generales. En caso de que ninguno de estos cinco métodos pueda utilizarse, el Servicio Aduanero de los Estados Unidos se encargará de valorar las mercancías (28).

En el "Subtítulo A, Enmiendas a los Standards de Valoración Sec. -- 201 - 204", se establece el Sistema de Valuación para la mercancía importada, se modifica la Sección 402 de la Ley de Tarifas Americana, y se determinan los standars de Valuación, el Valor de Transacción de Mercancías Importadas; el Valor de Transacción de Mercancías Idénticas y Similares, así como el Valor Deducitivo y Computado. El período de Transición que será a partir del 1o. de enero de 1981, - así como la excepción para la valoración de zapatos con suela de hule.

En el "Subtítulo B, Sec. 221 -224", se establecen las modificaciones a las tarifas; la lista final de la tasa de conversiones; la tasa de conversiones del precio de venta americano y las tasas de la Ley de Comercio.

---

(28) Cfr. *ibid.*, pp. 132-195 y 78-95, respectivamente.

Título III: Compras del Sector Público

Este título instrumenta en la legislación estadounidense el Acuerdo sobre Compras del Sector Público, negociado en la Ronda de Tokio, - según el cual las adquisiciones realizadas por organismos o empresas gubernamentales deberán efectuarse con apego a procedimientos - uniformes y abiertos, de tal manera que los productores extranjeros no sean discriminados frente a los nacionales. No todas las compras gubernamentales quedan incluidas en dicho Acuerdo, sino únicamente las realizadas por organismos y empresas consignados en una lista - anexa al mismo. Además, quedan excluidas las compras efectuadas por los gobiernos estatales y municipales.

El Presidente de los Estados Unidos, queda autorizado para dejar de aplicar, con respecto a aproximadamente el 15% de las compras del - gobierno de los Estados Unidos, la legislación pertinente que establezca discriminaciones a favor de los productores norteamericanos, particularmente la Ley Americana de Compras (Buy American Act), pero seguirán en vigor otras leyes restrictivas sobre la materia, como por ejemplo la Ley de Adquisiciones del Departamento de la Defensa, que exige que se compre exclusivamente a proveedores nacionales artículos tales como textiles, ropa, calzado, herramientas manuales, buques, componentes para buques, etc.

La aplicación del Acuerdo Internacional, instrumentado por este título de la Ley, abrirá para los licitadores norteamericanos, según ciertas estimaciones, un mercado de compras de gobiernos extranjeros de aproximadamente 20,000 millones de dólares (29).

(29) Cfr. ibid., pp. 195-210 y 95-110, respectivamente.

Abarca de las Sec. 301-309, autoridad general para modificar los requisitos de compras discriminatorias.

En la Sec. 302, se establece la autoridad para fomentar la procuración de prácticas competitivas recíprocas (30).

Excepciones para los requerimientos de discriminación de compras de aeronaves civiles; y fecha de inicio; y la necesidad de la preparación y presentación de un reporte al Congreso, por el Presidente, en el que se establezcan los impactos económicos, incluyendo el impacto en el empleo en las diferentes regiones de EUA.

Dentro de las definiciones que se establecen en la Sec. 308, se establece que el término de país desarrollado significa, países señalados por el Presidente (31). El calificativo de "país en desarrollo" significa cualquier país señalado en la lista de la Asamblea General de las Naciones Unidas, como países menos desarrollados (32).

(30) (a) Authority to Bar Procurement from Non-Designated Countries.-- With respect to procurement covered by the Agreement, the President in order to encourage additional countries to become parties to the Agreement and to provide appropriate reciprocal competitive government procurement opportunities to United States products and suppliers of such products--

(31) Cfr. Op. Cit., p. 197.

(32) Cfr. Op. Cit., p. 198.

Título IV: Barreras Técnicas para Especificaciones al Comercio.  
(Normas)

Este título instrumenta en la legislación estadounidense el Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio, referente a las normas o especificaciones para productos, el cual representa un esfuerzo de las naciones industrializadas (que son las que elaboran este tipo de -- normas) por lograr la aplicación de procedimientos abiertos -- como -- los que se utilizan ampliamente a nivel nacional -- para la adopción de normas técnicas y sistemas de prueba y certificación, y por evitar que estas medidas --ya sea que se adopten por razones de salud, de protección a los consumidores, de preservación del medio ambiente, de seguridad, etc., no sean manipuladas por los gobiernos para introducir discriminaciones entre diversos países o levantar obstáculos al comercio internacional. Al negociar este Tratado, Estados Unidos obtuvo el considerable logro de que los sistemas nacionales y regionales de certificación, como los existentes por ejemplo en la Comunidad Económica Europea, permitan el acceso de los -- proveedores extranjeros o no miembros en las mismas condiciones que los proveedores nacionales o miembros (33).

En el "Subtítulo A, Sec. 401 - 403", se habla de las obligaciones de los Estados Unidos, se señala el alcance de este apartado como -- no limitativo para las personas privadas, agencias federales o estatales, para las actividades relacionadas con normas que no creen -- obstáculos innecesarios en los EUA, etc. (34).

Dentro de las actividades relacionadas con las normas federales, se establece la prohibición de que alguna dependencia federal cree obs

(33) Cfr. ibid., pp. 211-233 y 110-120, respectivamente.

(34) Cfr. ibid., pp. 199-200.

táculos innecesarios al comercio exterior de los EUA, como tratamiento no discriminatorio, el uso de normas internacionales, etc. ( 35 ).

En el "Subtítulo B, Sec. 411-417", se establecen las funciones de las dependencias federales, de los representantes federales, del establecimiento y operación de las oficinas técnicas y de la representación de los intereses de EUA ante las organizaciones internacionales, de normas de los centros de información de normas; de las consultas de los representantes de los intereses nacionales ( 36 ).

En el "Subtítulo C", Soluciones relacionadas con las Actividades -- referentes a Normas. El Capítulo I, establece la función bajo la Ley de los EUA por violación a las obligaciones. El Capítulo 2, es el -- relativo a las funciones ante los foros internacionales. El Capítulo 3, establece otras acciones relativas a ciertas normas de actividades conexas ( 37 ).

En el "Subtítulo D, Sec. 451-454", Definiciones y Disposiciones Varias, se establece la definición de la terminología empleada en esta Parte, como el significado del "Sistema de Certificación"; agencia federal que significa cualquier departamento del Ejecutivo; -- cualquier departamento Militar; corporación gubernamental; cualquier dependencia controlada por el gobierno o cualquier establecimiento independiente, según el significado del Capítulo 2 de la Parte Primera del Título Quinto del United States Code, etc.

(35) Cfr. *ibid.*, pp. 200-202.

(36) Cfr. *ibid.*, pp. 203-212.

(37) Cfr. *ibid.*, pp. 213-215.

Título V: Instrumentación de Ciertas Negociaciones Arancelarias

Este título, instrumenta en la legislación estadounidense, una serie de negociaciones arancelarias concluidas dentro del marco de la Ronda de Tokio, algunas de las cuales comprenden incrementos o reducciones arancelarias en cantidades que están más allá de las facultades del Presidente sobre la materia, de acuerdo con los artículos 101 y 109 de la Ley de Comercio de 1974, mientras que -- otras se refieren a concesiones que exigen modificaciones en los renglones arancelarios, en la nomenclatura o en las clasificaciones incluidos en Acuerdos celebrados con arreglo al Artículo 102 de la citada Ley de Comercio, y sometidos al Congreso para su aprobación. También quedan incluidas en este Título algunas modificaciones del arancel norteamericano que son necesarias para la instrumentación de Acuerdos Comerciales, comprende las Sec. 501-513, y señala las modificaciones a los programas de las tarifas así como la entrada en vigor de las reducciones, los planteamientos relativos a carne, zanahorias, cubiertos de mesa, relojes y maquinaria, equipo y los implementos para la agricultura y horticultura; lana y la conversión ad-valorem de ciertas tarifas (38).

Título VI: Acuerdo sobre Aeronaves Civiles

Se instrumenta aquí el Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles, celebrado con el objeto de eliminar aranceles en este campo y evitar que los gobiernos adopten medidas que tengan por objeto o resultado distorsionar el Comercio Internacional de esta mercancía --

---

(38) Cfr. *ibid.*, pp. 233-258 y 120-129, respectivamente.

tan sofisticada, en el cual participan -dicho sea de paso- muy pocos productores de importancia.

El Presidente de los Estados Unidos queda autorizado para suprimir los derechos aplicables a estos productos, al mismo tiempo que se deroga el impuesto del 50% sobre reparaciones efectuadas a aeronaves civiles norteamericanas en el extranjero.

En la Sec. 601, se establecen los lineamientos generales para las aeronaves civiles y sus partes, y se establece la obligación que el Presidente emita un decreto antes del 1o. de octubre de 1980, para hacer efectivas todas las modificaciones (39).

#### Título VII: Algunas Medidas Agropecuarias

Se instrumentó aquí una serie de Acuerdos Bilaterales, celebrados por Estados Unidos en el marco de la Ronda de Tokio, durante la cual se negociaron, entre otros, Acuerdos Multilaterales sobre la carne de bovino y sobre productos lácteos en el seno del EMA (Esquema Multilateral Agrícola) Sec. 701-704.

Para ponerse en consonancia con los Acuerdos Internacionales sobre la carne, Estados Unidos reformó su Ley de Importaciones de Carne de 22 de agosto de 1964, ampliando la cuota de importación a 1,200 millones de libras anuales distribuidas entre los distintos proveedores mediante la aplicación de la cláusula de la Nación Más Favorecida. Por otra parte, Estados Unidos concertó Acuerdos Bila-

(39) Cfr. ibid., pp. 258-260 y 129-133, respectivamente.

terales sobre el comercio de quesos con 13 países, y el presente Título de la Ley de Acuerdos Comerciales amplía el programa de cuotas sobre quesos para cubrir aproximadamente el 85% de las importaciones (antes quedaba cubierto únicamente el 50%), y establece para los quesos una nueva cuota de importación de 111,000 toneladas métricas, así como una pequeña cuota para quesos de características muy particulares producidos por Australia y Nueva Zelanda. Igualmente, el presente Título prevé la adopción de medidas rápidas para evitar que las importaciones de quesos subsidiados perturben el mercado norteamericano al mayoreo de quesos similares, y aprueba los recientes arreglos internacionales sobre intercambio de consultas e información acerca de carne de bovino y productos lácteos (40).

#### Título VIII: Tratamiento a Licores Destilados

Este Título deroga el método del "gallón de vino" para la determinación de derechos y de impuestos al consumo, que se venía aplicando en la práctica a la importación de licores destilados embotellados, a los que en lo sucesivo se aplicará el método "proof-gallon". Se amplía en medio mes el plazo para el pago de impuestos al consumo por parte de los embotelladores nacionales (41).

En el "Subtítulo A, Sec. 801-810", se establece el tratamiento fiscal así como las modificaciones del Código de 1954, la forma de pago de los impuestos y las reglas de transición para determinar el

(40) Cfr. *ibid.*, pp. 260-274 y 133-156, respectivamente.

(41) Cfr. *ibid.*, pp. 274-330 y 156-172, respectivamente.



pago de los impuestos así como las fechas de entrada en vigor.

En el "Subtítulo B, Sec. 851-856", se establece el tratamiento tarifario así como la revocación de las disposiciones que establecían que cada galón de vino sería computado como un "proof-gallon".

Título IX: Ejecución de los Derechos de Estados Unidos

Este Título, que revisa el Artículo 301 de la Ley de Comercio, para incluir la ejecución de los derechos acordados a Estados Unidos, -- por virtud de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la -- Ronda de Tokio, se puede decir que constituye una cláusula de res-- guardo para Estados Unidos, ya que, además de establecer plazos pr<sub>o</sub> cisos para cada etapa de la investigación en caso de controversias, consagra la facultad de este país para adoptar, de acuerdo con los poderes de su Presidente, todas las medidas necesarias para contra-- rrestar los actos y políticas o prácticas de otros países que en -- forma injustificada, irracional o discriminatoria, detenga o limi-- te el comercio estadounidense, para el propósito de la Subsección -- 301, la nominación "comercio" incluye, pero no es limitativa, los -- servicios relacionados con el Comercio Internacional, independi<sub>e</sub> nte de que esos servicios están relacionados o no con productos -- específicos (42).

---

(42) Cfr. *ibid.*, p. 318.

Título X: Recurso Judicial

En la Sec. 1001, se reforma el Título V de la Ley Arancelaria de -- 1930; y se inserta después de la Sección 516, la nueva Sección -- 516-A: Recursos Judiciales en los Impuestos Compensatorios y Anti-- dumping; amplía las oportunidades de apelación judicial de algunas resoluciones interlocutorias y de todas las resoluciones definiti-- vas en casos de Derechos Compensatorios y Antidumping, así como las oportunidades de revisión judicial de las determinaciones tomadas -- por el Servicio de Aduanas acerca del valor estimado, la clasificac-- ión o la tasa de derechos de los artículos importados, y acerca de la certificación del "país de origen" de productos incluidos en el Acuerdo sobre Compras del Sector Público (43).

Título XI: Disposiciones Diversas

El último título de la Ley de Acuerdos Comerciales contiene disposi-- ciones de la más variada índole, entre las que cabe mencionar las -- siguientes:

a) Enmienda del Sistema Generalizado de Preferencias, contenido en el Título V de la Ley de Comercio de 1974. De acuerdo con esta en-- mienda, Estados Unidos consagra independientemente del Artículo I -- del GATT, una "Cláusula de Habilitación", para poder acordar (en -- forma no obligatoria, sino optativa) condiciones favorables al co-- mercio de los países en vías de desarrollo, con base en el princi-- pio de la "graduación" (es decir, los privilegios y excepciones con-- cedidos a los países en desarrollo deben ser temporales y deben ir--

---

(43) Cfr. *ibid.*, pp. 343-362 y 179-184, respectivamente.

se restringiendo gradualmente a medida que las economías de dichos países se vayan desarrollando, hasta colocarlos en situación de -- responsabilidad plena; la extensión de este principio al campo financiero ha ido limitando el acceso de los países de mediano desarrollo -como México- a los créditos "blandos" otorgados por instituciones financieras multilaterales, orillándolos a obtener financiamiento en condiciones de mayor "dureza" con instituciones privadas que conceden sus préstamos de acuerdo con las condiciones corrientes del mercado de capitales). Además, esta enmienda introducida por el Título XI faculta al Presidente de los Estados Unidos para extender los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias, a los países de la OPEP que se comprometan a garantizarle a Estados Unidos, abastecimientos de petróleo a largo plazo (Venezuela y Ecuador).

b) Ampliación de las facultades del Presidente por un período adicional de ocho años para concertar Acuerdos Comerciales sobre Medidas no Arancelarias. Se amplía también su intervención en las investigaciones sobre prácticas comerciales desleales y en la adopción y aplicación de medidas orientadas a combatirlas.

c) Autorización de la subasta de licencias de importación con arreglo a determinadas leyes.

d) Sugerencia de que el Presidente estudie la conveniencia de que - Estados Unidos celebre Acuerdos Comerciales orientados a promover - el crecimiento y la estabilidad económica de los países de Norteamé

rica, Centroamérica y el Caribe que tienen un alto grado de interdependencia con Estados Unidos, a semejanza del Acuerdo con Canadá, - sugerido por la Ley de Comercio de 1974. Es interesante hacer notar que en la Revista "Fortune" (44) se discute el proyecto de esta especie de "Mercado Común Norteamericano" (como lo ha denominado la prensa de Estados Unidos), y por lo que a México respecta, se llega a la conclusión de que ese acuerdo reportaría mayores ventajas a Estados Unidos que a nuestro país. Se trata, por supuesto, de una opinión entre muchas, pero es bastante sintomática y está dotada de especial imparcialidad por provenir de una fuente estadounidense (45).

(44) Why a North American Common Market Won't Work -Yet. - Herbert E. Meyer, Fortune (10 Sep. 1979), pp. 118-124.

El artículo de Meyer, señala el repentino interés de los políticos y hombres de empresa norteamericanos, por la creación de un Mercado Común Norteamericano, que sería elaborado bajo el patrón del Mercado Común Europeo, y tendría una unión aduanera que cubriría el intercambio de mercancías, la prohibición de impuestos a las importaciones y exportaciones a los 3 países y la adopción de una tarifa común externa en relación con terceros países; también incluiría el libre movimiento de trabajo y capital.

Los que abogan por la Comunidad Económica Norteamericana, parten de la importante pero estrecha premisa de que esto ayudaría a los EUA a disminuir su dependencia del petróleo de la OPEP.

Importantes funcionarios de empresas de productos químicos norteamericanos han apoyado la idea de que esto permitiría un incremento en el flujo del petróleo y gas del Canadá y México a los EUA.

La formación de un Mercado Común, destruiría la expansión del mercado mexicano y los competidores mexicanos quebrarían y se incrementaría el desempleo. Asimismo, se señala que el desempleo en México es de un 20% y otro 20% están subempleados. Las implicaciones políticas para Canadá y para México de una unión continental, son vistas con mayores reservas que las implicaciones económicas. El artículo en términos generales describe como su título lo indica, porque no funcionaría un Mercado Común.

(45) Cfr. ibid., p. 369.

e) Ampliación del Sistema de Asesoría Privada en Materia de Comercio, facultándose al Presidente para organizar grupos de asesores por sectores o industrias.

f) Creación de un Representante Especial para Negociaciones Comerciales, encargado de coordinar las negociaciones y la política comerciales de los Estados Unidos.

g) Establecimiento de una Junta de Comercio que deberá trabajar en coordinación con la Oficina Ejecutiva del Presidente.

h) Creación de un nuevo Departamento de Comercio e Inversiones Internacionales.

i) Clara delimitación entre las jurisdicciones de la Comisión de Comercio Internacional y del Departamento del Tesoro.

j) Establecimiento de nuevas sanciones civiles en el Artículo 337 de la Ley Arancelaria de 1930.

k) Requerimiento de una revisión presidencial sobre las funciones del Comercio de Exportación y la Competitividad Internacional de los productos norteamericanos.

l) Requerimiento de un proyecto presidencial, que deberá ser sometido al Congreso a más tardar el 10 de julio de 1979, para reestructurar y reorganizar las funciones del Gobierno de los Estados Unidos relacionadas con el Comercio Internacional.

m) Delimitación de responsabilidades entre los distintos órganos -- del Gobierno de los Estados Unidos, involucrados de alguna manera -- en el Comercio Internacional, tales como el Servicio Aduanal, el Departamento del Tesoro, el Departamento de Estado, el Departamento de Comercio, el Servicio Agrícola Internacional del Departamento de Agricultura, los diversos Departamentos encargados de la Política Comercial entre el Este y el Oeste, la Comisión de Comercio Internacional y el Eximbank.

n) Inclusión, en el presupuesto anual, de un pago a las posesiones estadounidenses por ciertas pérdidas de ingresos derivadas de alguna concesión otorgada en la Ronda de Tokio (46).

---

(46) Cfr. *ibid.*, pp. 362-387 y 184-205, respectivamente.



10

S U M A R I O :

Página

10. EL FUTURO DEL GATT Y EL PROYECTO DE CODIGO DE LIBERALIZACION DEL COMERCIO	
10.1 Introducción . . . . .	476
10.2 Comentarios . . . . .	478
10.2.1 Sección I: Aplicación de las Normas de Comercio del GATT . . . . .	478
10.2.2 Sección II: Reducción de Aranceles . . . . .	478
10.2.3 Sección IIII: Acceso a los Abastecimientos y a la Tecnología . . . . .	480
10.2.4 Sección IV: Utilización de Restricciones Cuantitativas . . . . .	481
10.2.5 Sección V: Igualdad de Trato Comercial . . . . .	482
10.2.6 Sección VI: Agricultura . . . . .	483
10.2.7 Sección VII: Medidas relacionadas con el Sistema Monetario Internacional . . . . .	484
10.2.8 Sección VIII: Subsidios, Compensatorios, Dumping y Antidumping . . . . .	485
10.2.9 Sección IX: Provisiones de Resguardo . . . . .	487
10.2.10 Sección X: Barreras no Arancelarias: Procedimientos para el Futuro . . . . .	488
10.2.11 Sección XI: Otros Arreglos Comerciales Multilaterales . . . . .	489
10.2.12 Sección XII: Aplicación Forzosa . . . . .	490
10.2.13 Sección XIII: Excepciones . . . . .	491



10.2.14 Sección XIV: Anexos para Signatarios Potenciales . . . . .	493
10.2.15 Sección XV: Provisiones Institucionales . . . . .	493
10.2.16 Sección XVI: Interpretación . . . . .	496
10.2.17 Sección XVII: Retiro . . . . .	496
10.2.18 Sección XVIII: Enmiendas . . . . .	496
10.2.19 Provisión Final . . . . .	497
10.3 Resumen . . . . .	498

EL FUTURO DEL GATT Y EL PROYECTO  
DE CODIGO DE LIBERALIZACION DEL  
COMERCIO ( 1 )

10.1 INTRODUCCION

Este Tratado Internacional Multilateral, propuesto para ser firmado originalmente por las principales potencias comerciales del mundo, tiene por principal objetivo -como su nombre lo indica- la liberalización del comercio internacional. Para el logro de este fin, tres son los grandes medios generales que el Código trata de poner en acción:

- a) radicalización y mejoramiento de las normas de comercio internacional establecidas por el GATT, que constituye el principal marco de referencia del Código;
- b) mayor reducción de los aranceles aduaneros y otras barreras que obstaculizan el libre comercio internacional;
- c) mejoramiento de los mecanismos de aplicación forzosa con relación al GATT, al que se considera de poca eficacia en los casos de incumplimiento de las obligaciones contraídas; y
- d) extensión de los beneficios del Código a todos los miembros del GATT (aun aquéllos que no sean miembros del Código), a través de la Cláusula de la Nación Más Favorecida.

Siendo el Código un instrumento esencialmente ordenado a complementar y apoyar al GATT, éste sigue siendo, a nivel mundial, la principal institución reguladora del comercio.

---

( 1 ) Atlantic Council of the United States.- GATT Plus - A Proposal for Trade Reform.- Praeger Publishers.- New York (1975).

2.

Si muchos países en desarrollo han considerado que aún no se encuentran preparados para aceptar en plenitud las obligaciones impuestas por el GATT, es menos probable -a fortiori- que se incorporen al Código de Liberalización del Comercio, ya que éste impone obligaciones más estrictas que aquél.

## 10.2 COMENTARIOS

Algunos comentarios sobre las diversas Secciones del Código nos darán una idea acerca de su índole y sus características en líneas generales.

En la Provisión de Establecimientos se determina la relación esencial entre el Código y el GATT (2), al definir a aquél como un instrumento de apoyo de los objetivos de éste, y se trazan, como finalidades substanciales del Código, la liberalización del comercio internacional y la eliminación de las prácticas injustas que actualmente lo vician y entorpecen (3).

### SECCION I: APLICACION DE LAS NORMAS DE COMERCIO DEL GATT.

10.2.1 El marco legal básico para las relaciones comerciales internacionales sigue siendo el GATT. Sus normas son aceptadas por el Código, pero con importantes excepciones entre las que destaca la no aplicación de las amplias excepciones y privilegios otorgados -- por el GATT a los países en desarrollo, lo que convierte al Código, con respecto a estos países, en un acuerdo menos conveniente aún -- que el GATT. Por otra parte, el Código se aparta sensiblemente del GATT en cuanto a los procedimientos de aplicación forzosa, la organización institucional, las normas para la interpretación y el retiro, etc.

### SECCION II: REDUCCION DE ARANCELES

10.2.2 A diferencia del GATT, que para la reducción de las tarifas arancelarias aplica básicamente el llamado método selectivo (negociación de las reducciones arancelarias para cada producto en par

---

(2) Cfr: Infra Anexo "H", párrafo 1, p.

(3) Ibid., párrafo 3

particular, es decir, producto por producto), el Código recurre a un método general consistente en la reducción de los aranceles en un determinado porcentaje para todos los productos en general (4), con la posibilidad de hacer excepciones expresas para determinados productos (5).

La excepción establecida en el párrafo 7, no se basa en un principio discriminatorio, pues si las reducciones arancelarias dejan de aplicarse respecto de un producto principalmente abastecido por un país desarrollado que forme parte del GATT y se niegue a adherirse al Código, tampoco se aplicarán al mismo producto que provenga de otros abastecedores menores. Así, la aplicación indiscriminada de esta medida orientada a asegurar la reciprocidad, afectará, es cierto, a todos los proveedores del producto en cuestión, pero perjudicará mayormente al principal proveedor, que verá frustrados sus injustos intentos de convertirse en el principal beneficiario de la reducción arancelaria sin asumir las correlativas obligaciones.

El hecho de que las reducciones arancelarias estipuladas por el Código se apliquen de acuerdo con una tabla progresiva (6), tiene la ventaja de que, al reducir las tarifas altas en mayor proporción que las tarifas bajas, se trata con equidad a los distintos sistemas tarifarios nacionales, y, dentro de un mismo sistema nacional, a los distintos productos.

(4) Ibid., párrafo 2, p.

(5) Ibid., párrafos 4, 6 y sig., p.

(6) Ibid., párrafo 2, p.

SECCION III: ACCESO A LOS ABASTECIMIENTOS Y A LA TECNOLOGIA.

10.2.3 Aquí el Código adopta una postura mucho más rígida que el GATT con respecto a la restricción de las exportaciones. En efecto, el GATT no se ocupa en lo absoluto de las restricciones a la exportación de tecnología, y en cuanto a las restricciones a la exportación de productos, tratadas principalmente en sus artículos XI y -- XX, muestra en general un criterio de manga ancha que no pareció -- adecuado a los redactores del Código. Es por ello que éste se es -- fuerza por reducir al mínimo las restricciones a la exportación, in -- vocando el derecho de todas las naciones a recibir una parte equita -- tiva de las existencias mundiales de productos, sobre todo en casos de escasez. Esta oposición general del Código a la restricción de -- las exportaciones resulta perjudicial para los países en desarrollo, que para apoyar los precios de los productos primarios en los que -- se sustenta su economía, se ven frecuentemente orillados a adoptar medidas tendientes a la limitación de su producción y exportación. Esta justa postura defensiva de los países en desarrollo no parece ser comprendida por los poderosos signatarios del Código, sobre to -- do después de algunos excesos en los que efectivamente se ha incu -- rrido (por ejemplo la política de muchos de los principales produc -- tores de petróleo, que lejos de responder a la existencia de gran -- des excedentes y a la necesidad de elevar precios excesivamente ba -- jos, se ha orientado deliberadamente a la creación de escaseces de graves consecuencias para la economía mundial). Así, a las políti -- cas restrictivas de los productores, el Código responde con el cri -- terio de que ninguna medida destinada a limitar la producción o la exportación es buena si en ella no se toman en cuenta --a través de una adecuada representación-- tanto los intereses de los productores como los de los consumidores.

El Código también invoca el derecho que asiste a todas las naciones para participar equitativamente en los beneficios de la tecnología, independientemente del lugar del mundo en que ésta surja o se desarrolle. Este aspecto, a diferencia del primero, resulta favorable para los países en desarrollo, que son los principales importadores de tecnología. Es correcta la preocupación del Código por evitar la manipulación nacionalista de la tecnología, pues ésta proporciona, a quien la lleva a cabo, enormes ventajas comerciales que pueden -- ser calificadas de injustas porque obligan a los demás países a desperdiciar una buena parte de sus recursos al someterlos a procesos productivos tecnológicamente inadecuados, lo cual es criminal en un mundo acosado por una superabundancia de necesidades y una creciente escasez de recursos económicos.

SECCION IV: UTILIZACION DE RESTRICCIONES CUANTITATIVAS.

10.2.4 El Código sigue en general los lineamientos del GATT en cuanto a las restricciones cuantitativas, las cuales quedan prohibidas con excepción de algunos casos, como son las medidas (principalmente permisos de exportación o importación) destinadas a hacer -- frente a la escasez de abastecimientos o a controlar ciertas especificaciones de calidad de los productos, previstas en los párrafos 2 (a) y 2 (b), respectivamente, del artículo XI del GATT. La excepción de los productos agropecuarios (7) es excluida de esta sección del Código, y remitida a su sección VI.

---

(7) Cfr: Actividades del GATT en 1977, pp. 23-29.

SECCION V: IGUALDAD DE TRATO COMERCIAL.

10.2.5 El principio de la igualdad de trato comercial, consagrado por el GATT en el párrafo 1 de su artículo I al establecer la Claúsula incondicional de la Nación Más Favorecida, es recogido por el Código en esta sección, con algunas diferencias pero admitiendo básicamente las mismas excepciones. Las principales excepciones al principio de igualdad de trato comercial son las Uniones Aduaneras y las Zonas de Libre Comercio. Ambas se asemejan en que se da una completa (o casi completa) libertad de comercio entre sus miembros, pero difieren en que mientras en las Uniones Aduaneras se requiere la unificación de los aranceles externos y de otras normas de comercio exterior de sus miembros, dicha uniformidad frente al exterior (es decir, frente a los países no miembros) no se exige en las Zonas de Libre Comercio. Las primeras, además, se caracterizan por una tendencia a la unificación no sólo económica, sino también política (a mediano o largo plazo), de sus miembros.

Se puede decir que el GATT trata con mayor benevolencia a estos tipos de acuerdos económicos preferenciales, pues admite a priori la validez de los acuerdos interinos encaminados a la creación de Uniones Aduaneras o Zonas de Libre Comercio, ya que en el párrafo 7 (b), de su artículo XXIV, establece que dichos acuerdos sólo serán invalidados en caso de que las partes contratantes acuerden su desaprobación. En otras palabras, esos acuerdos serán válidos mientras las partes contratantes no actúen positivamente para invalidarlos, pues la falta de acción desaprobatoria se considera como una aprobación tácita. En el Código, en cambio, sucede lo contrario. De acuerdo con el párrafo 1 de la Sección que estamos analizando, los acuerdos inte



rinos que conduzcan a la creación de una Unión Aduanera o una Zona de Libre Comercio serán inválidos mientras no sean positivamente -- aprobados por el Consejo de Comercio, principal órgano del Código.

Además, el Código se aparta del GATT en las facilidades que brinda para la celebración de Acuerdos Preferenciales sin reciprocidad a -- favor de países en desarrollo ( 8 ), demostrando con ello su intención de superar la antigua práctica de los acuerdos preferenciales de "doble vía", en los que se estipula la concesión de preferencias estrictamente recíprocas entre el país desarrollado y el subdesarrollado.

#### SECCION VI: AGRICULTURA.

10.2.6 Con respecto al comercio internacional de productos agropecuarios, el Código adopta una actitud más realista que el GATT. -- Este último, en efecto, establece normas de liberalización del comercio de estos productos ( 9 ), excesivamente rígidas, cuya aplicación en la práctica ha fracasado rotundamente, demostrando que, habida cuenta de las persistentes políticas nacionales de apoyo a las actividades agropecuarias, resulta ilusorio tratar de liberalizar -- el comercio internacional en esta área con base exclusivamente en -- rígidos Acuerdos de Reducciones Arancelarias.

Los países han aplicado tradicionalmente y seguirán aplicando medidas encaminadas a apoyar el nivel de ingresos de sus agricultores y a protegerlos de los riesgos de las grandes fluctuaciones en la pro

---

( 8 ) Cfr: Anexo "H", párrafo 4, p.

( 9 ) Cfr: Anexo "B" - 1

ducción y en los precios. Conscientes de esta situación, los creadores del Código parecen haberse esforzado por conciliar los objetivos de estos programas nacionales con las necesidades de expansión y liberalización del comercio mundial de productos del campo.

Para el logro de este difícil objetivo, la sección VI del Código da un tratamiento especial a ciertos productos agropecuarios de especial importancia (particularmente trigo, forrajes, carne, productos lácteos, azúcar, oleaginosas, algodón y tabaco), los cuales, cuando estén sujetos a los programas gubernamentales descritos, quedarán exentos de las normas de reducción arancelaria impuestas por el Código a otras mercancías, quedando sujetos, sin embargo, a los Principios de No Discriminación y de acceso equitativo a los abastecimientos. A fin de que los programas agropecuarios nacionales no se erijan como insalvables obstáculos a la expansión y liberalización de este sector del comercio internacional, el Código establece la celebración de Acuerdos Agrícolas Suplementarios referentes a los productos exentos, diseñados para conciliar, en la medida de lo posible, las justas políticas nacionales en apoyo al campo con la multicitada necesidad de un progresivo mejoramiento de la eficiencia económica en el sector del comercio internacional de productos agropecuarios mediante su expansión y liberalización.

#### SECCION VII: MEDIDAS RELACIONADAS CON EL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL

10.2.7 Las distintas medidas gubernamentales encaminadas a salvaguardar la balanza de pagos o la posición del país en cuanto a reservas (restricciones cuantitativas a la importación, sobrecargos a la importación, restricción de los cambios monetarios para pagos de importaciones, subvenciones a la exportación, etc.), son reguladas -

-tanto por el Fondo Monetario Internacional, como por el GATT- en forma muy disímbola (10). Para corregir los defectos de esta arbitraria regulación, el Código adopta un criterio unificado y sólo -- permite la aplicación de cualquier medida del tipo antes mencionado, previa aprobación del Fondo Monetario Internacional o del Consejo de Comercio del Código, según la competencia. Así, quedan ahora sometidas a la aprobación previa no sólo las restricciones de los cambios (tratadas de esa manera por el FMI), sino también las diferentes clases de medidas comerciales relacionadas con la balanza de pagos que el GATT admite sin necesidad de aprobación previa, y se aceptan (también previa aprobación) medidas que el GATT no permite corrientemente para fines de balanza de pagos, como los sobrecargos a las importaciones y los subsidios a las exportaciones. Como puede verse, en esto último el Código es más tolerante que el GATT respecto de las políticas proteccionistas de la balanza de pagos, pero en general es más intransigente, en cuanto que exige la aprobación previa de cualquier medida de este tipo.

SECCION VIII: SUBSIDIOS, COMPENSATORIOS, DUMPING Y ANTIDUMPING.

10.2.8 Entre las más importantes barreras no arancelarias al comercio internacional que se aplican en la actualidad y que, en opinión de casi todos los autores, deben ser eliminadas o restringidas; se encuentran los subsidios a la exportación y el dumping, lo mismo que sus contrapartes, los derechos compensatorios y las prácticas antidumping, respectivamente.

---

(10) Cfr: Artículos VIII y XIV-3 del Acuerdo del Fondo, y Artículos XII, XIII, XIV, XV-2 y XVIII-9, del GATT.

En cuanto a los subsidios, el GATT adolece de falta de claridad, -- pues ni siquiera ha logrado establecer una definición precisa de -- los subsidios en general y de los subsidios a la exportación en particular, a pesar de que en líneas generales se muestra opuesto a -- ellos (11). Abundan las lagunas, las ambigüedades y las incongruencias. Así, por ejemplo, aunque se admite que uno de los elementos -- esenciales del subsidio es el hecho de que implique un costo para -- el gobierno, no se considera como subsidio la exención de un impues -- to que gravaría al producto si estuviera destinado al mercado nacio -- nal. No se define si constituyen subsidio o no las prestaciones eco -- nómicas indirectas (como la entrega gratuita a los productores de -- los resultados de inversiones gubernamentales en investigación y -- desarrollo tecnológicos), el otorgamiento de créditos gubernamenta -- les en condiciones de extraordinaria benignidad, etc. También habla el GATT de subsidios a la exportación de productos manufacturados y productos primarios o semielaborados, que deben ser tratados en forma diferencial, pero no brinda criterios precisos para la clasificac -- ión de dichos productos. Es por ello que el Código, con miras a la corrección de estas deficiencias, substituye las disposiciones del GATT sobre subsidios y derechos compensatorios por una nueva disposi -- ción cuyo contenido queda pendiente, para ser integrado posterior -- mente por las definiciones precisas y detalladas de subsidios prohi -- bidos a la exportación que se espera habrán de surgir de las Nego -- ciaciones Multilaterales de Ginebra. Además, establece un procedi -- miento más eficaz que el del GATT para la calificación de determina

---

(11) Cfr: Artículo XVI, Anexo "B" - 2 y Anexo "C" - Código sobre Subsidios.

das prácticas concretas como subsidios prohibidos y para la correspondiente defensa de las partes perjudicadas.

Por lo que al dumping y a las prácticas antidumping se refiere, el Código considera que el GATT es suficientemente claro, por lo que se limita a incorporar íntegramente sus disposiciones al respecto. (12)

SECCION IX: PROVISIONES DE RESGUARDO

10 .2.9 El artículo XIX del GATT contiene disposiciones que se conocen como la "Cláusula de Escape", "de acuerdo con las cuales una parte contratante puede imponer medidas restrictivas a las importaciones que perjudiquen a su industria nacional, siempre y cuando no notifique oportunamente su decisión al GATT y al país o países afectados, aplique el principio de la no discriminación y conceda adecuadas compensaciones comerciales al país o países adversamente afectados por sus medidas restrictivas. Todas estas condiciones han sido vistas por los miembros del GATT como una verdadera carga y han sido determinantes para que casi nunca se acojan a la susodicha Cláusula de Escape, recurriendo, en cambio, a Acuerdos Voluntarios de limitación de importaciones por medio de los cuales los miembros del GATT se liberan de las engorrosas exigencias del artículo XIX. Estos -- Acuerdos escapan en gran medida al control del GATT y se prestan a terribles abusos, sobre todo como instrumento de presión por parte de las grandes potencias comerciales en contra de sus débiles proveedores, ya que no existen normas comúnmente aceptadas acerca de las circunstancias en que se considera correcta la celebración de esos acuerdos, los ámbitos y procedimientos institucionales para su super

---

(12) Cfr: Anexo "H" párrafo 5, p.

visión previa y posterior, las compensaciones comerciales que deben otorgarse a los países adversamente afectados, su duración y progrsivo relajamiento, las medidas que se deben tomar para la gradual - adaptación de la industria protegida, etc.

Para subsanar estos inconvenientes, el Código, sin eliminar la Clausula de Escape del GATT, somete a reglamentación a los Acuerdos Vo-  
luntarios Restrictivos de Importaciones, estableciendo los princi-  
pios, las condiciones y los procedimientos de elaboración y supervi  
sión a que deberán quedar sujetos dichos Acuerdos Internacionales,  
con el fin de evitar que degeneren en injustificados obstáculos al  
comercio mundial o en disimulados medios de presión contra determi-  
nados proveedores individuales, sobre todo tratándose de países dé-  
biles. Claro que, visto desde otra perspectiva, el rigor del Código  
para con este tipo de Acuerdos podría interpretarse como un intento  
de limitación de las políticas proteccionistas que tan necesarias -  
resultan a los países en desarrollo para su equilibrado crecimiento  
económico y social.

SECCION X: BARRERAS NO ARANCELARIAS: PROCEDIMIENTOS PARA EL FUTURO.

10.2.10 Entre las numerosas barreras no arancelarias impuestas  
por los gobiernos al comercio internacional, algunas son censurables  
y otras no. Como ejemplos de estas últimas, podemos citar las que --  
se aplican con el objeto de proteger la flora, la fauna o el medio -  
ambiente, o con fines de seguridad o salubridad públicas.

La oposición del Código se refiere, lógicamente, a las Medidas No -  
Arancelarias que no persiguen fines justificables, las que son de--  
terminadas en concreto como "políticas y prácticas, distintas de los

derechos aduaneros ordinarios, que introducen faltas de equidad y - distorsiones en el sistema de comercio internacional en beneficio - de los productores o consumidores nacionales y en desventaja de los - productores o consumidores extranjeros". (13) (Ver párrafo 1 de esta sección). Al Código le interesa no sólo eliminar o restringir -- las medidas no arancelarias ya existentes, sino evitar -en vista de la fecundidad imaginativa demostrada por los gobiernos en este campo la aparición de otras nuevas en el futuro (14), por lo que impone a sus miembros la obligación de notificar al Consejo de Comercio sus intenciones de adoptar cualquier medida que pudiera constituir un obstáculo no arancelario al comercio internacional (15), reservándose el Consejo el derecho de revisión periódica y de corrección de dichas medidas. (16)

SECCION XI: OTROS ARREGLOS COMERCIALES MULTILATERALES.

10.2.11 Como su encabezado lo indica, esta sección establece -- las relaciones del Código con otros acuerdos internacionales multilaterales, tres en concreto: el GATT, el Arreglo de Ginebra sobre el Comercio Internacional de Textiles, y la Agencia Internacional de Energía. En resumen, las relaciones que se establecen entre el Código y estos acuerdos son de coordinación, de manera que las normas de aquél no entren en conflicto con las de estos acuerdos son de coordinación, de manera que las normas de aquél no entren en conflicto con las de éstos.

(13) Ibid., párrafo 1, secc. X, p.

(14) Ibid., párrafo 1, secc. X, p.

(15) Ibid., párrafo 2 y 3, secc. X, p.

(16) Ibid., párrafo 4, secc. X, p.

El Arreglo de Ginebra sobre el Comercio Internacional de Textiles, de fecha 20 de diciembre de 1973, es un Acuerdo Multilateral de -- clara tendencia proteccionista que cumple funciones similares a -- las de la "Claúsula de Escape" establecida en el artículo XIX del GATT y a las de los acuerdos voluntarios tratados por la sección - IX del Código.

La Agencia Internacional de Energía y su correspondiente Programa, creados en 1974 bajo la égida de la Organización para la Coopera-- ción Económica y el Desarrollo, son instrumentos orientados a de-- fender la seguridad nacional de sus miembros y a contrarrestar las medidas restrictivas del comercio mundial de petróleo adoptadas -- por los países de la OPEC.

En cuanto al GATT, es obvio que si sus principios y normas son el marco básico de referencia del Código, y que si las normas de éste se proponen expresamente extender sin discriminación sus efectos -- de liberalización del comercio a todos los países miembros del -- GATT, sean o no miembros del Código, resulta lógico que se declare que el cumplimiento de sus disposiciones jamás podrá suponer o entrañar violación de obligaciones contraídas por virtud del GATT, -- particularmente frente a miembros de éste que no sean miembros del Código.

#### SECCION XII: APLICACION FORZOSA

10.2.12 Como una de las principales objeciones que se hacen al GATT es su falta de eficacia en el manejo de los litigios entre sus miembros y en la aplicación forzosa de sus normas, el Código substi-- tuye el artículo XXIII de aquél por un sistema de interpretación y



trovertida cláusula, actúa frente al GATT en el sentido de que sus obligaciones sólo se extienden a las materias que caen dentro de la competencia del Poder Ejecutivo, quedando los actos del Poder Legislativo (es decir, las leyes) fuera del ámbito del acuerdo internacional. En esta forma, por ejemplo, la exigencia del GATT de que los de rechos compensatorios sean impuestos únicamente cuando las importaciones de productos subsidiados perjudiquen a una industria nacional establecida (17), es evadida por la ley estadounidense de derechos compensatorios, que establece la imposición obligatoria de estos derechos para contrarrestar los subsidios extranjeros, aun cuando no se vea perjudicada ni amenazada ninguna industria estadounidense.

Esta "cláusula del abuelo" es muy perniciosa, por una parte, porque sirve de pretexto para demasiadas excepciones de las obligaciones impuestas por el GATT, y por la otra porque dichas excepciones se adoptan en forma encubierta, es decir, sin que su naturaleza y objetivos sean dados a conocer plenamente a las demás partes interesadas.

El Código pone coto a estas irregularidades al suprimir la famosa -- "cláusula del abuelo" (18), donse se estipula que los miembros deberán adaptar su legislación --"dar todos los pasos legales necesarios"-- para poder cumplir las obligaciones contraídas por virtud del Código y al establecer, en la Sección que estamos analizando, que toda excepción deberá referirse siempre expresamente a una medida o prácti-

(17) Cfr: Anexo "B" - 2, párrafo 6-a, Art. VI

(18) Cfr: Anexo "H", párrafo 1, de la Provisión final, p.

ca comercial bien determinada, y deberá ser consignada en un Anexo de Excepciones que formará parte del Código.

SECCION XIV: ANEXOS PARA SIGNATARIOS POTENCIALES.

10.2.14 Una vez estipulado en la sección anterior, que los signatarios del Código deberán negociar expresamente y consignar en un -- anexo especial las excepciones a que deseen acogerse, la presente -- sección extiende esta disposición (que constituye a la vez una obligación y un privilegio) a los países que quieran incorporarse al Código después de su conclusión. Los preceptos citados en esta sección se refieren, respectivamente, a las siguientes materias: excepciones previamente concedidas por el GATT, cuya continuación es deseada por el beneficiario; aranceles sobre determinados productos, que un miembro en particular no desea someter a las reducciones arancelarias impuestas por el Código; acuerdos interinos existentes para la constitución de uniones aduaneras o zonas de libre comercio, que no se -- ajusten estrictamente a las normas del Código; productos agropecuarios específicos que sean objeto de programas nacionales de apoyo; y medidas o prácticas comerciales mencionadas en el comentario de la -- sección anterior.

SECCION XV: PROVISIONES INSTITUCIONALES.

10.2.15 El Código de Liberalización del Comercio no pretende convertirse en un organismo internacional autónomo. En el párrafo 3 de la Parte D de esta Sección, se establece que el Consejo de Comercio, principal órgano del Código, "tan pronto como sea posible, procurará entrar en arreglos para encuadrar a los órganos y al presupuesto del Código dentro del marco de una institución internacional adecuadamente establecida". La institución a la que originalmente se ha pensado

que se incorpore al Código, con su personal y su presupuesto, es el GATT, que constituye su principal punto de referencia en lo jurídico. Pero en caso de que en el seno del GATT no se alcance la mayoría necesaria para admitir dicha incorporación (lo cual es muy probable, dado que un gran número de sus miembros son países en desarrollo que presumiblemente no demostrarán un interés especial en el Código), se intentaría la incorporación a la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo, la que no sería difícil de lograr, ya que 18 de los 24 miembros de dicha organización son signatarios del Código, y los restantes 6 son países en desarrollo de los que no haya razones para suponer que interpondrían su veto. Sin embargo, aun cuando el Código no fuera admitido dentro del marco institucional del GATT, en la sección que ahora nos ocupa se toman las providencias necesarias para que los órganos de aquél mantengan un estrecho contacto con los de éste, lo mismo que con los miembros del GATT que no sean miembros del Código y con otros organismos internacionales de carácter gubernamental.

La exigencia de que los miembros del Comité Ejecutivo sean funcionarios de alta investidura que tengan facultades decisorias en la elaboración y aplicación de las políticas comerciales de sus respectivos países (19), y de que los miembros del Consejo de Comercio sean funcionarios a nivel gabinete ("ministeriales") (20), se debe a que, según ha demostrado la experiencia, se obtienen mejores resultados

---

(19) Ibid.,  
(20) Ibid.,

en las negociaciones internacionales cuando en ellas participan directamente estos altos funcionarios y no sus representantes de inferior jerarquía. Claro que también, se reconoce la importante labor de éstos últimos, por lo que el Código prevé su participación en calidad de "suplentes", los cuales quedarían como representantes permanentes del Código en la sede del GATT en Ginebra, o en la sede de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo en París, según que el Código logre su incorporación a uno u otro organismo.

El Código abandona el sistema de "un país, un voto", aplicado en el GATT, e introduce el sistema de voto proporcional de acuerdo con la importancia comercial de cada miembro. Los creadores del Código arguyen que este cambio obedece a la necesidad de hacer del Código un instrumento internacional dotado de verdadera autoridad y de eficacia en la toma de decisiones, pues la experiencia ha demostrado que el GATT, con su sistema de un voto por cada país, ha perdido autoridad ante las grandes potencias comerciales, las que se muestran reacias a someterse a las decisiones obtenidas por una mayoría en la que un país con 30 millones de dólares de comercio exterior tiene el mismo poder de voto que un país con 30,000 millones, máxime teniendo en cuenta que actualmente los países en desarrollo sobrepujan aplastantemente en número a los países desarrollados en el seno del GATT.

Por nuestra parte, podemos pensar sin mucho riesgo de equivocarnos que si muchos países en desarrollo miran con desconfianza al GATT por considerarlo un instrumento de dominación en manos de los pode-

rosos, el Código tendrá una imagen mucho peor a este respecto, gracias a su discriminatorio sistema de poder de voto proporcional al poder económico.

SECCION XVI: INTERPRETACION.

10.2.16 Mientras que el GATT no determina expresamente a quien - compete la interpretación de sus normas (aunque de hecho su órgano principal -las Partes Contratantes- se ha comportado en la práctica como implícitamente competente para ello), el Código atribuye expresamente esta facultad al Comité Ejecutivo, con la particularidad de que las interpretaciones de éste son apelables ante el Consejo de Comercio.

SECCION XVII: RETIRO.

10.2.17 El derecho que esta sección otorga a cada miembro para retirarse del Código en el momento en que así convenga a sus intereses, es indispensable para el buen funcionamiento de una institución internacional legalmente facultada para imponer a sus miembros cargas y obligaciones de considerable importancia sin necesidad de obtener unanimidad de votos para ello. Sin el derecho de retiro, -- los miembros que hubiesen votado en contra de una resolución aprobada por mayoría, sólo constituirían un elemento perturbador en el -- seno de la institución en caso de que adoptasen una actitud de rebeldía.

SECCION XVIII: ENMIENDAS.

10.2.18 El sistema de enmienda estipulado por el Código es básicamente igual al del Fondo Monetario Internacional, con la diferencia de que en el Código se tiene que especificar expresamente que -- una determinada enmienda se aplica a todos los miembros (es decir,

las enmiendas no son de aplicación universal automática como en el Acuerdo del Fondo).

Provisión Final: Como ya dijimos en el comentario de la sección - 10.2.19, en esta última parte del Código se toman providencias para eliminar de una vez por todas la célebre "cláusula del abuelo", -- que tan perniciosa se ha revelado con respecto al GATT.

### 10.3 RESUMEN

El Consejo del Atlántico, es una Organización creada para elaborar estudios que puedan contribuir a una mejor relación entre la CEE, Japón y los EUA. Sus estudios están destinados para hacer recomendaciones a las ramas Administrativa y Legislativa de su gobierno, así como a las principales Organizaciones Internacionales. Uno de los estudios más importantes emanados de ese organismo es su "Código de Liberalización del Comercio", que determinará el futuro del GATT.

A manera de aval, en la presentación que hace el ex-Director General del GATT, Sir Eric Wyndham-White, reconoce que el GATT "Emergió de las cenizas de La Carta de La Habana, para una Organización Internacional del Comercio, fue una institución modesta" ... "como todas las instituciones humanas, ésta tiene sus debilidades inherentes... ha tenido comparativamente poco éxito en tratar con los irresolubles problemas del comercio de los productos agrícolas, - productos primarios, y en encontrar y proveer un marco aceptable - para tratar con problemas especiales de comercio de los países en desarrollo".

El "Código" es un Tratado Internacional Multilateral, propuesto para ser firmado por las principales potencias comerciales del mundo, que tiene por objetivo el lograr la liberalización del Comercio Internacional, para lo cual se propone: la radicalización y mejoramiento de las normas de comercio internacional establecidas -- por el GATT y el mejoramiento de los mecanismos de aplicación forzosa con relación al Acuerdo General, al que se considera de poca eficacia, en caso de incumplimiento.

El marco legal básico sigue siendo el GATT. Sus normas son aceptadas por el Código, pero con importantes excepciones entre las que destaca la no aplicación de las "amplias" excepciones y "privilegios" otorgados por el GATT a los países en desarrollo, lo que convierte al Código, con respecto a estos países, en un acuerdo menos conveniente aún que el propio GATT del que se aparta sensiblemente.

Para la reducción de las tarifas arancelarias, el "Código", recurre a un método general, consistente en la reducción de los aranceles en un determinado porcentaje para todos los productos en general.

Hay una oposición general a la restricción de importaciones de tecnología, lo que resultará de aplicarse, perjudicial para los países en desarrollo y establecen que ninguna medida destinada a limitar la producción o la exportación es buena si en ella no se toman en cuenta los intereses de los consumidores.

Como una de las principales objeciones que se hace al GATT es su falta de eficacia en el manejo de los litigios entre sus miembros y en la aplicación efectiva de sus normas, el "Código" substituye el artículo XXIII del GATT, por un sistema de interpretación y aplicación obligatoria que se supone será más eficiente porque corrige los principales defectos del sistema del GATT.

Lo que más ha llamado la atención a los países desarrollados, es la idea que se hace en el Código, de abandonar el sistema de "un país,



un voto", aplicado en el GATT, e introduce el sistema de voto proporcional de acuerdo con la importancia comercial de cada miembro. Arguyen que este cambio obedece a la necesidad de hacer del GATT, un instrumento internacional dotado de verdadera autoridad y de eficacia en la toma de decisiones. Por nuestra parte, como ya hemos señalado, podemos pensar sin mucho riesgo de equivocarnos, que si muchos países en desarrollo miran con desconfianza al GATT, por considerarlo un instrumento de dominación en manos de los poderosos, el Código tendrá una imagen peor a este respecto, gracias a su discriminatorio sistema de poder de voto proporcional a su poder económico.



1.

11. CONCLUSIONES

- I. El Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), nace después de la Segunda Guerra Mundial, como un mecanismo destinado a regular sobre bases multilaterales el deteriorado comercio internacional.
- II. El contexto histórico de la época, está perfilado por el predominio de la economía norteamericana expresada en los Acuerdos de Bretton Wood, que dan vida al Fondo Monetario Internacional y al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.
- III. Los principios básicos del Acuerdo, responden a una filosofía neoliberal que favorece la expansión de las economías industrializadas, especialmente la norteamericana y la británica.
- IV. La naturaleza jurídica del GATT es compleja y ambivalente. Simultáneamente es Acuerdo Comercial, Tribunal Arbitral y Organismo Internacional. Su estructura es débil, no obstante su influencia y control alcanza a 84 países que concentran el 80% del comercio mundial.
- V. La presencia de los países en vías de desarrollo en el interior del GATT, se ha acentuado levemente a partir de 1964, año en que se incorporan a la Carta originaria del Acuerdo, los Artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII, mismos referidos a -- atenuar en parte la premisa de la Cláusula de Nación Más Favorecida.

- VI. Entre los logros parciales alcanzados a nivel jurídico en el esquema del GATT, está el reconocimiento a la no reciprocidad, que los Sistemas Generalizados de Preferencias en vigencia, reconocen para las relaciones mercantiles de los países en proceso de desarrollo.
- VII. Pese a ello, el GATT no ha podido sobrepasar su estructura de comercio neoliberal, principios éstos que, no obstante su disfuncionalidad para el comercio mundial, han sido ratificados en la Ronda Tokio, aprobándose Seis Códigos de Conductas de enorme trascendencia para los países subdesarrollados.
- VIII. Los mencionados Códigos, brevemente analizados en esta tesis, se refieren a: 1o. Licencias de Importación; 2o. Valoración Aduanera; 3o. Compras del Sector Público; 4o. Subsidios a las Exportaciones, 5o. Normas Antidumping; y 6o. Obstáculos Técnicos al Comercio Internacional.
- IX. La ratificación de los principios neoliberales en los mencionados Códigos, abre serias interrogantes al futuro del comercio, especialmente, de los países en vías de desarrollo.
- X. México ha iniciado los contactos oficiales para incorporarse al GATT y su Protocolo de Adhesión, se encuentra en amplia discusión en los distintos sectores de la opinión pública nacional.

XI. Entre las ventajas que se esgrimen para posibilitar el ingreso de México al GATT, destacan:

- a) Ampliar nuestro comercio exterior, tradicionalmente, bilateralmente con los EUA.
- b) Disciplinar, la política comercial externa a fin de dar pautas de fijeza a los diversos empresarios que intervienen en dicho sector.
- c) Abrir racionalmente la competencia externa a fin de racionalizar la protección industrial que impide aumentar nuestras exportaciones; y
- d) Abrir más mercados a las exportaciones mexicanas.

XII. Entre las desventajas más objetivas se ubican:

- a) Pérdida de autonomía relativa para manejar nuestro comercio exterior.
- b) Desempleo masivo que ocasionaría el ingreso de productos extranjeros, generalmente no necesarios a consecuencia de la cierre de muchas empresas medianas y pequeñas.
- c) Propiciar consumos exóticos en los consumidores, abriendo aún más la brecha entre las clases sociales.
- d) Propiciar el "reciclaje" de los ingresos petroleros nuevos hacia importaciones de los centros industrializados internacionales.

XIII. Ante este cuadro de ventajas y desventajas, esta Tesis se pronuncia por posponer el ingreso de México, a fin de aprovechar las ventajas sobrevinientes por la condición de país petrole-

ro, propiciando a nuestros compradores de energéticos, la posibilidad de ganar mercados para nuestros productos exportables.

- XIV. Estudiar con detenimiento, el posible impacto por sectores -- de la competencia internacional, a fin de propiciar cautelosa mente una protección más racional, pero a un costo social menos caro, que el desempleo, cuello de botella clave de nuestra economía.
- XV. Postergar su ingreso y negociar otro Protocolo que contemple más específicamente los problemas concretos que ofrece la economía nacional en función de la nueva situación internacional.

**DOCUMENTOS RELACIONADOS CON EL ESTUDIO  
DE ANALISIS DEL ACUERDO GENERAL SOBRE  
ARANCELES ADUANEROS Y DE COMERCIO (GATT)**

S U M A R I O

	Página
I. Acta Final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo. Anexo "A" - 1 .....	2
II. Carta de La Habana para una Organización Internacional de Comercio y Anexos de la misma. Anexo "A" - 2 .....	13
III. Resoluciones adoptadas por la Conferencia. Anexo "A" - 3 .....	135



# B

## S U M A R I O

	Página
I. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Anexo "B" - 1 .....	146
II. Anexo I. Notas y Disposiciones Suplementarias. Anexo "B" - 2 .....	203
III. Protocolo de aplicación provisional del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.....	220
IV. Fuente y Fecha Efectiva de las Disposiciones del GATT. Anexo "B" - 4 .....	222
Lista de las Abreviaturas utilizadas en el Apéndice y de las Disposiciones de los Acuerdos Complementarios que afectan a la Aplicación de Determinadas Partes del Acuerdo General. Anexo "B" - 4 .....	227

## S U M A R I O

	Página
I. Negociaciones Comerciales Multilaterales. Grupo "Medidas no arancelarias" Subgrupo "Obstáculos Técnicos al Comercio" Anexo "C" - 1 .....	231
II. Negociaciones Comerciales Multilaterales. Grupo "Medidas no arancelarias" Subgrupo "Compras del Estado" Anexo "C" - 2 .....	272
III. Negociaciones Comerciales Multilaterales. Grupo "Medidas no arancelarias" Subgrupo "Subvenciones y derechos compensatorios" Anexo "C" - 3 .....	303
IV. Negociaciones Comerciales Multilaterales. Grupo "Medidas no arancelarias" Subgrupo "Cuestiones aduaneras" Anexo "C" - 4 .....	348
V. Negociaciones Comerciales Multilaterales. Grupo "Medidas no arancelarias" Subgrupo "Restricciones Cuantitativas" Anexo "C" - 5 .....	411

C

VI.	Negociaciones Comerciales Multilaterales. Grupo "Medidas no arancelarias" "Antidumping"	
	Anexo "C" - 6 .....	424
VII.	Negociaciones Comerciales Multilaterales. Comité de Negociaciones Comerciales Acta	
	Anexo "C" - 7 .....	445

S U M A R I O

Página

I.	Negociaciones Comerciales Multilaterales. Grupo "Marco Jurídico	
	Anexo "D" .....	449

449

**D**

## S U M A R I O

	Página
I. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. (GATT) Anexo "E" - 1 .....	489
II. Informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de México al GATT Anexo "E" - 2 .....	496
III. Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduane- ros y Comercio. Anexo "E" - 3 .....	514
IV. Adhesión de México. Proyecto de decisión. Anexo "E" - 4 .....	518

**E**

S U M A R I O

Página

I.	Reglamento Interno de los Periodos de Sesiones de las Partes Contratantes.	
	Anexo "F" .....	519
II.	Reglamento de Inter-Reunión	
	Anexo "F" .....	525

**F**

## S U M A R I O

	Página
I. Establecimiento de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo como Órgano de la Asamblea General.	
Anexo "G" - 1 .....	530
II. Lista de los Estados a que se refiere el inciso a) del párrafo 5.	
Anexo "G" - 2 .....	541
III. Recomendaciones Aprobadas.	
Anexo "G" - 3 .....	544
IV. Principios Generales.	
Anexo "G" - 4 .....	549
V. Principios Especiales.	
Anexo "G" - 5 .....	555
VI. Principios Relativos al Comercio de Tránsito de los Países sin Litoral.	
Anexo "G" - 6 .....	560

**G**

S U M A R I O

Página

I.	Proyecto de Código de Liberalización del Comercio .....	563
----	--	-----

**H**



S U M A R I O

Página

I.	RESUMEN DE COMERCIO EXTERIOR .....	608.
----	------------------------------------	------

S U M A R I O

Página

I.	TRATADO COMERCIAL MEXICANO - AMERICANO DE 1942 .....	618
----	---	-----



S U M A R I O

	Página
I. Análisis de las Opiniones de la Prensa. Anexo "K" - 1 .....	630
II. Libros. Anexo "K" - 2 .....	714
III. Revistas. Anexo "K" - 3 .....	736
IV. Documentos. Anexo "K" - 4 .....	772

**K**

**A**

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS

SOBRE COMERCIO Y EMPLEO

**A-1**

A C T A F I N A L

DE LA

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS

SOBRE COMERCIO Y EMPLEO

Celebrada en

LA HABANA, CUBA

Del 21 de Noviembre de 1947 al 24 de Marzo de 1948

ACTA FINAL DE LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS  
SOBRE COMERCIO Y EMPLEO

El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, por resolución de 18 de febrero de 1946, decidió celebrar una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo con el propósito de favorecer la expansión de la producción, intercambio y consumo de mercaderías.

La Conferencia, que se abrió en La Habana el 21 de noviembre de 1947 y terminó el 24 de marzo de 1948, redactó la Carta de La Habana para una Organización Internacional de Comercio que será sometida a los Gobiernos representados en ella. El texto de la Carta en los idiomas inglés y francés se anexa a la presente Acta y queda por ella autenticado. El texto auténtico de la Carta en los idiomas chino, español y ruso será determinado por la Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio, con arreglo al procedimiento aprobado por la Conferencia.

Asimismo, se anexan a la presente Acta Final una resolución de la Conferencia por la cual se establece una Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio y las demás resoluciones de la Conferencia.

El Acta Final y los documentos anexos serán depositados en la Secretaría General de las Naciones Unidas, la cual enviará copias certificadas a cada uno de los Gobiernos representados en la Conferencia.

En testimonio de lo cual, los representantes debidamente autorizados por sus Gobiernos han suscrito la presente Acta.

Hecho en La Habana, este vigésimo cuarto día de marzo de mil novecientos cuarenta y ocho, en un solo ejemplar en los idiomas chino, español, francés, inglés y ruso.

Por Afganistán:  
A. Hosayn Aziz

Por Australia:  
H.C. Coombs

Por la República de Austria:  
Matsch

Por el Reino de Bélgica:  
M. Suetens

Por Bolivia:  
G. Gutiérrez V. M.

Por Ceilán:  
B. Mahadeva

Por Chile:  
W. Muller  
F. García Oldini

Por Irán:  
Nasrollah Entezam

Por Irak:  
S. Haider  
A. Jaddou

Por China: Wunsz King	Por Costa Rica: V.M. de la Guardia
Por Colombia: F. Lequerica Vélez	Por Cuba: Gustavo Gutiérrez
Por el Brasil: A. de Vilhena Ferreira Braga	Por Checoslovaquia: Z. Augenthaler
Por la Unión Birmana: M. Myat Tun	Por Dinamarca: E. Waerum
Por el Canadá: L.D. Wilgress	Por el Reino de los Países Bajos: A. B. Speekenbrink
Por la República Dominicana: Luis Julián P.	Por Nueva Zelandia: W. Nash J.P.D. Johnsen
Por el Ecuador: E. Chiriboga	Por Nicaragua: J. Sánchez R.
Por Egipto: Anis Azer	Por el Reino de Noruega: Erik Colban
Por El Salvador: R. Jiménez C.	Por Pakistán: A. H. Ispahani
Por Francia: Philippe Crousset	Por Panamá: Juvenal A. Castrellón
Por Grecia: Ath. Politis	Por el Perú: Rómulo F. Ferrero Manuel B. Llosa
Por Guatemala: Dr. Angel Arturo Rivera	Por la Unión Sudafricana: H. T. Andrews
Por Haití: F. Morisseau Leroy	Por el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte: Stephen L. Holmes J. L. Dodds R. J. Shackle
Por la India: Hardit Singh Malik	Por Suecia: R. Kumlin
Por la República de Indonesia: A. K. Gani	Por Suiza: Fritz Real
Por la República Filipina: Urbano A. Zafra	Por Siria: Husni Sawwai
Por Portugal: Alvaro D. L. Marques	
Por Rodesia del Sur: S. Rowe	



ANEXO "A" - 1  
4.

Por Irlanda:  
J.C.B. MacCarthy

Por la República de Italia:  
Carmelo La Rosa

Por el Líbano:  
Georges Hakim

Por Liberia:  
John A. Dunaway

Por el Gran Ducado de Luxemburgo:  
J. Woulbroun

Por México:  
R. Beteta  
C. Novoa

Por Transjordania:  
S. Haider  
A. Jaddou

Por los Estados Unidos  
de América:  
W. L. Clayton  
Clair Wilcox

Por el Uruguay:  
Ariosto D. González

Por Venezuela:  
Carlos A. D'Ascoli

Por las Naciones Unidas:  
A.D.K. Owen  
por el Secretario General

Por la Conferencia de las Naciones Unidas  
sobre Comercio y Empleo:  
Eric Wyndham White  
Secretario Ejecutivo

# A-2

CARTA DE LA HABANA

PARA UNA

ORGANIZACION INTERNACIONAL DE COMERCIO \*

\* Traducción de la Secretaría de las Naciones Unidas:  
El presente texto español de la Carta de La Habana fue aprobado el 14 de octubre de 1949, por el Comité de Redacción designado en un período extraordinario de sesiones de la Comisión Interina celebrado en julio de 1949, para su depósito en la Secretaría General de las Naciones Unidas, como uno de los textos auténticos de la Carta.

CARTA DE LA HABANA  
PARA UNA ORGANIZACION INTERNACIONAL DE COMERCIO

I N D I C E

	Página
<b>Capítulo I - Propósito y Objetivos</b>	
Artículo I .....	13
<b>Capítulo II - Empleo y Actividad Económica</b>	
Artículo 2. Importancia del empleo, de la producción y de la demanda en relación con el propósito de la presente Carta .....	15
Artículo 3. Mantenimiento del empleo dentro de cada país .....	15
Artículo 4. Eliminación de desajustes en la balanza de pagos .....	16
Artículo 5. Intercambio de información y consultas .....	16
Artículo 6. Protección a los Miembros expuestos a una presión inflacionista o deflacionista del exterior .....	16
Artículo 7. Normas de trabajo equitativas .....	17
<b>Capítulo III - Desarrollo Económico y Reconstrucción</b>	
Artículo 8. Importancia del desarrollo económico y de la reconstrucción en relación con el propósito de la presente Carta .....	18
Artículo 9. Desarrollo de los recursos y de la productividad dentro de cada país ..	18
Artículo 10. Cooperación en materia de desarrollo económico y reconstrucción .....	18
Artículo 11. Medios para promover el desarrollo económico y la reconstrucción .....	19
Artículo 12. Inversiones internacionales para el desarrollo económico y la reconstrucción .....	20
Artículo 13. Ayuda gubernamental para el desarrollo económico y la reconstrucción ..	21
Artículo 14. Medidas transitorias .....	26
Artículo 15. Convenios preferenciales para el desarrollo económico y la reconstrucción .....	28

## Capítulo IV - Política Comercial

## Sección A. Aranceles aduaneros, preferencias, tributación y reglamentación interiores

Artículo 16. Tratamiento General de la nación -- más favorecida .....	31
Artículo 17. Reducción de aranceles y eliminación de preferencias .....	33
Artículo 18. Tratamiento nacional en materia de tributación y reglamentación interiores .....	36
Artículo 19. Disposiciones especiales relativas a las películas cinematográficas ...	39

## Sección B. Restricciones cuantitativas y materias de cambio conexas

Artículo 20. Eliminación general de restricciones cuantitativas .....	40
Artículo 21. Restricciones para proteger la balanza de pagos .....	43
Artículo 22. Aplicación no discriminatoria de restricciones cuantitativas .....	47
Artículo 23. Excepciones a la regla de no discriminación .....	50
Artículo 24. Relaciones con el Fondo Monetario Internacional y arreglos en materia de cambios .....	53

## Sección C. Subsidios

Artículo 25. Subsidios en general .....	55
Artículo 26. Disposiciones adicionales sobre subsidios a la exportación .....	55
Artículo 27. Tratamiento especial aplicable a los productos básicos .....	56
Artículo 28. Compromisos relativos al estímulo de la exportación de productos básicos .....	57

## Sección D. Comercio estatal y cuestiones conexas

Artículo 29. Tratamiento no discriminatorio .....	59
Artículo 30. Organismos de compraventa .....	60
Artículo 31. Expansión de comercio .....	60
Artículo 32. Liquidación de existencias acumuladas para fines no comerciales .....	62

## Sección E. Disposiciones generales en materia de comercio

Artículo 33. Libertad de tránsito .....	63
Artículo 34. Derechos "antidumping" y derechos compensatorios .....	64
Artículo 35. Aforo aduanero .....	67
Artículo 36. Formalidades relacionadas con la importación y la exportación .....	69
Artículo 37. Marcas de origen .....	71
Artículo 38. Publicación y aplicación de reglamentos comerciales .....	72
Artículo 39. Informes, estadísticas y terminología comercial .....	73

## Sección F. Disposiciones especiales

Artículo 40. Medidas de emergencia relativas a la importación de determinados productos.....	74
Artículo 41. Consultas .....	76
Artículo 42. Aplicación territorial del Capítulo IV..	76
Artículo 43. Tráfico fronterizo .....	76
Artículo 44. Uniones aduaneras y zonas de libre comercio .....	77
Artículo 45. Excepciones generales al Capítulo IV ...	79

## Capítulo V - Prácticas Comerciales Restrictivas

Artículo 46. Política general en materia de prácticas comerciales restrictivas .....	82
Artículo 47. Procedimiento de consultas .....	83
Artículo 48. Procedimiento de investigación .....	83
Artículo 49. Estudios relativos a las prácticas comerciales restrictivas .....	85
Artículo 50. Obligaciones de los Miembros.....	85
Artículo 51. Medidas correctivas mediante acción cooperativa .....	86
Artículo 52. Medidas internas contra las prácticas comerciales restrictivas .....	87
Artículo 53. Procedimientos especiales en materia de servicios .....	87
Artículo 54. Interpretación y definición .....	88

## Capítulo VI - Convenios Intergubernamentales sobre Productos Básicos

## Sección A. Consideraciones preliminares

Artículo 55. Dificultades relativas a los productos básicos .....	89
Artículo 56. Productos básicos y productos afines ....	89
Artículo 57. Objetivos de los convenios intergubernamentales sobre productos básicos .....	89

<b>Sección B. Convenios intergubernamentales sobre productos básicos - Disposiciones generales</b>	
Artículo 58. Estudios sobre productos básicos .....	90
Artículo 59. Conferencia sobre productos básicos...	91
Artículo 60. Principios generales aplicables a los convenios sobre productos básicos.....	91
Artículo 61. Clases de convenios.....	92
<b>Sección C. Convenios reguladores intergubernamentales sobre productos</b>	
Artículo 62. Condiciones que rigen el recurso a los convenios reguladores .....	94
Artículo 63. Principios adicionales que rigen los - convenios reguladores .....	94
Artículo 64. Administración de los convenios regula- dores.....	95
Artículo 65. Duración inicial, renovación y re- visión de los convenios reguladores.....	96
Artículo 66. Solución de controversias.....	96
<b>Sección D. Disposiciones diversas</b>	
Artículo 67. Relaciones con las organizaciones inter gubernamentales.....	97
Artículo 68. Obligaciones de los Miembros relativas a los convenios sobre productos básicos existentes o en proyecto.....	97
Artículo 69. Aplicación territorial.....	98
Artículo 70. Excepciones al Capítulo VI.....	98
<b>Capítulo VII - La Organización Internacional de Comercio</b>	
<b>Sección A. Estructura y funciones</b>	
Artículo 71. De los Miembros .....	100
Artículo 72. Funciones .....	101
Artículo 73. Estructura .....	102
<b>Sección B. La Conferencia</b>	
Artículo 74. Composición .....	102
Artículo 75. Votación .....	103
Artículo 76. Sesiones, reglamento interior y funcio- narios.....	103
Artículo 77. Poderes y atribuciones.....	103

## Sección C. La Junta Ejecutiva

Artículo 78. Composición de la Junta Ejecutiva.....	104
Artículo 79. Votación .....	105
Artículo 80. Sesiones, reglamento interior y funcio <u>n</u> rios .....	105
Artículo 81. Poderes y atribuciones.....	106

## Sección D. Las Comisiones

Artículo 82. Constitución y funciones.....	107
Artículo 83. Composición y reglamento interior .....	107

## Sección E. El Director General y la Secretaría

Artículo 84. El Director General .....	107
Artículo 85. La Secretaría .....	107

## Sección F. Otras disposiciones en materia de organización

Artículo 86. Relaciones con las Naciones Unidas .....	108
Artículo 87. Relaciones con otras organizaciones.....	109
Artículo 88. Carácter internacional de las funciones del Director General, de la Secretaría y de los miembros de las Comisiones.....	109
Artículo 89. Condición jurídica internacional de la - Organización .....	110
Artículo 90. Condición de la Organización en el terri <u>ri</u> torio de los Miembros .....	110
Artículo 91. Cuotas .....	110

## Capítulo VIII - Solución de Controversias

Artículo 92. Recurso a los procedimientos previstos - en esta Carta.....	112
Artículo 93. Consultas y arbitraje.....	112
Artículo 94. Remisión a la Junta Ejecutiva.....	113
Artículo 95. Remisión a la Conferencia.....	114
Artículo 96. Remisión a la Corte Internacional de Jus <u>s</u> ticia.....	115
Artículo 97. Disposiciones diversas.....	115

## Capítulo IX - Disposiciones Generales

Artículo 98. Relaciones con países que no sean Miem <u>br</u> os.....	117
Artículo 99. Excepciones generales.....	118
Artículo 100. Enmiendas.....	119

Artículo 101.	Revisión de la Carta .....	120
Artículo 102.	Retiro y derogación .....	120
Artículo 103.	Vigencia y registro.....	120
Artículo 104.	Aplicación territorial.....	121
Artículo 105.	Anexos.....	122
Artículo 106.	Depósito y autenticidad de los textos; título y fecha de la Carta.....	122
Anexos A a J	- Relativos al Artículo 16.....	123
Anexo K	- Relativo al Artículo 23.....	129
Anexo L	- Relativo al Artículo 78 .....	131
Anexo M	- Relativo al Artículo 99 .....	133
Anexo N	- Relativo al Artículo 100.....	133
Anexo O	- Relativo al Artículo 103.....	133



CAPITULO I

PROPOSITO Y OBJETIVOS

Artículo 1

Reconociendo que las Naciones Unidas están resueltas a crear las condiciones de estabilidad y de bienestar que son necesarias para mantener relaciones pacíficas y amistosas entre las naciones,

Las PARTES de esta Carta se comprometen, en los asuntos de comercio y empleo, a cooperar entre sí y con las Naciones Unidas

Con el propósito de

Realizar los objetivos enunciados en la Carta de las Naciones Unidas, especialmente el logro de niveles de vida más elevados, trabajo permanente para todos y condiciones de progreso y desarrollo económico y social, previstos en el Artículo 55 de dicha Carta.

A tal efecto, se comprometen, individual y colectivamente, a promover medidas de carácter nacional e internacional destinadas a alcanzar los siguientes objetivos:

1. Asegurar un volumen considerable y cada vez mayor de ingreso real y demanda efectiva; aumentar la producción, el consumo y el intercambio de bienes y contribuir así al equilibrio y a la expansión de la economía mundial.
2. Fomentar y ayudar el desarrollo industrial y el económico en general, especialmente en aquellos países cuyo desarrollo industrial está aún en sus comienzos; y estimular la corriente internacional de capitales destinados a inversiones productivas.
3. Ampliar para todos los países, en condiciones de igualdad, el acceso a los mercados, a los productos y a los medios de producción necesarios para su prosperidad y desarrollo económicos.
4. Promover, sobre una base de reciprocidad y de ventajas mutuas, la reducción de los aranceles aduaneros y demás barreras comerciales, así como la eliminación del tratamiento discriminatorio en el comercio internacional.
5. Capacitar a los países, dándoles mayores oportunidades para su comercio y desarrollo económico, para que se abstengan de adoptar medidas susceptibles de dislocar el comercio mundial, reducir el empleo productivo o retardar el progreso económico.
6. Facilitar, mediante el estímulo de la comprensión mutua, de las consultas y de la cooperación, la solución de los problemas relativos al comercio internacional en lo concerniente al empleo, al desarrollo económico, a la política comercial, a las prácticas comercia-

les y a la política en materia de productos básicos.

En consecuencia, establecen por la presente la ORGANIZACION INTERNACIONAL DE COMERCIO por medio de la cual cooperarán, como Miembros de ella, para lograr el propósito y los objetivos enunciados en el presente Artículo.

## CAPITULO II

### EMPLEO Y ACTIVIDAD ECONOMICA

#### Artículo 2

Importancia del empleo, de la producción y de la demanda en relación con el propósito de la presente Carta.

1. Los Miembros reconocen que la prevención contra el desempleo o el subempleo, mediante la creación y el mantenimiento en cada país de oportunidades ventajosas de empleo en favor de quienes tengan aptitud y voluntad para el trabajo, así como de un volumen considerable, cada vez mayor, de producción y de demanda efectiva de mercancías y servicios, no es sólo un asunto de orden interno, sino también un requisito necesario para el logro del propósito general y de los objetivos enunciados en el Artículo 1, inclusive la expansión del comercio internacional y, por consiguiente, para el bienestar de todos los demás países.

2. Los Miembros reconocen que, aun cuando la prevención contra el desempleo o el subempleo debe depender, primordialmente, de medidas de orden interno, tomadas individualmente por cada país, tales medidas deberán ser complementadas por una acción concertada bajo el patrocinio del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas en colaboración con las organizaciones intergubernamentales competentes, actuando cada uno de ellos dentro de su esfera respectiva y en forma compatible con las disposiciones y fines de su instrumento constitutivo.

3. Los Miembros reconocen que el intercambio regular de informaciones y opiniones entre los Miembros, es indispensable para la cooperación fructífera en materia de empleo y actividad económica y que debe ser facilitado por la Organización.

#### Artículo 3

Mantenimiento del empleo dentro de cada país

1. Cada Miembro tomará medidas encaminadas a lograr y mantener, en su respectivo territorio, el empleo total y productivo, así como una demanda considerable y cada vez mayor, mediante disposiciones apropiadas a sus instituciones políticas, económicas y sociales.

2. Las medidas para mantener el empleo, la producción y la demanda deberán ser compatibles con los demás objetivos y disposiciones de esta Carta. Los Miembros procurarán evitar la adopción de medidas que tengan por efecto crear dificultades en la balanza de pagos de otros países.

#### Artículo 4

##### Eliminación de desajustes en la balanza de pagos

1. En caso de que un desajuste persistente en la balanza de pagos de un Miembro sea factor principal en una situación en la cual otros -- Miembros se vean envueltos en dificultades relacionadas con la balanza de pagos que les impidan cumplir con las disposiciones del Artículo 3 sin recurrir a restricciones comerciales, dicho Miembro cooperará plenamente, mientras los demás Miembros interesados deberían actuar en forma apropiada, con objeto de corregir esa situación.

2. Las medidas que se adopten en virtud de este Artículo tendrán en cuenta la conveniencia de emplear métodos que aumenten, más bien que reduzcan, el comercio internacional.

#### Artículo 5

##### Intercambio de información y consultas

1. Los Miembros y la Organización participarán en arreglos concertados o patrocinados por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, inclusive en arreglos con las organizaciones intergubernamentales competentes:

- a) para compilar, analizar y canjear sistemáticamente información relativa a los problemas, tendencias y orientaciones del empleo en cada país, incluyendo, hasta donde sea posible, la información relativa a la renta nacional, a la demanda y a la balanza de pagos;
- b) para hacer estudios, relacionados con el propósito y objetivos -- enunciados en el Artículo 1, en lo referente a los aspectos internacionales de los problemas de población y de empleo;
- c) para consultarse con miras a una acción concertada entre los Gobiernos y las organizaciones intergubernamentales, a fin de promover el empleo y la actividad económica.

2. Si la Organización estima que la urgencia de la situación así lo requiere, iniciará consultas entre los Miembros a fin de que éstos adopten medidas adecuadas contra la propagación internacional de una disminución del empleo, de la producción o de la demanda.

#### Artículo 6

##### Protección a los Miembros expuestos a una presión inflacionista o deflacionista del exterior

En el ejercicio de las funciones que le confieren otros artículos de la presente Carta, la Organización tendrá en cuenta la necesidad en

que pueden verse los Miembros de adoptar, conforme a las disposiciones de la presente Carta, medidas destinadas a proteger su economía contra los efectos de una presión inflacionista o deflacionista, -- del exterior. En los casos de presión deflacionista, se tendrán especialmente en cuenta las consecuencias, para cualquier Miembro, de una baja importante o súbita de la demanda efectiva de otros países.

#### Artículo 7

##### Normas de trabajo equitativas

1. Los Miembros reconocen que las medidas relativas al empleo deben tener plenamente en cuenta los derechos de los trabajadores, conforme a las declaraciones, convenciones y convenios intergubernamentales. Reconocen también que todos los países tienen un interés común en el logro y mantenimiento de normas de trabajo equitativas en relación con la productividad y, por consiguiente, en el mejoramiento de los salarios y de las condiciones de trabajo en la medida en que lo pueda permitir la productividad. Los Miembros reconocen que las condiciones inequitativas de trabajo, especialmente en la producción destinada a la exportación, crean dificultades en el comercio internacional y, por consiguiente, cada Miembro adoptará cualesquiera medidas que sean apropiadas y factibles para hacer desaparecer tales - condiciones dentro de su territorio.
2. Los Miembros que lo sean también de la Organización Internacional del Trabajo, cooperarán con esa Organización para dar efectividad a este compromiso.
3. Para todas las cuestiones relativas a las normas de trabajo que - pudieran ser sometidas a la Organización, conforme a las disposiciones del Artículo 94 ó 95, la Organización consultará y cooperará con la Organización Internacional del Trabajo.

### CAPITULO III

#### DESARROLLO ECONOMICO Y RECONSTRUCCION

##### Artículo 8

Importancia del desarrollo económico y de la reconstrucción en relación con el propósito de la presente Carta

Los Miembros reconocen que la utilización productiva de los recursos humanos y materiales del mundo interesa y beneficiará a todos los países; reconocen que el desarrollo industrial y el desarrollo económico general de todos los países, particularmente los de aquéllos cuyos recursos están aún relativamente poco desarrollados, así como la reconstrucción de aquellos países cuya economía ha sido devastada por la guerra, mejorarán las oportunidades de empleo, aumentarán la productividad de la mano de obra, acrecentarán la demanda de mercancías y servicios, contribuirán al equilibrio económico, desarrollarán el comercio internacional y elevarán el nivel del ingreso real.

##### Artículo 9

Desarrollo de los recursos y de la productividad dentro de cada país

Dentro de sus respectivos territorios, los Miembros tomarán disposiciones tendientes a desarrollar progresivamente y, donde sea necesario, a restaurar los recursos industriales y otros de carácter económico y a elevar los niveles de productividad mediante medidas que no sean incompatibles con las demás disposiciones de la presente Carta.

##### Artículo 10

Cooperación en materia de desarrollo económico y reconstrucción

1. Los Miembros cooperarán entre sí, con el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, con la Organización y con otras organizaciones intergubernamentales competentes, para facilitar y promover el desarrollo industrial y el desarrollo económico general, así como la reconstrucción de aquellos países cuya economía haya sido devastada por la guerra.

2. A fin de facilitar y promover el desarrollo industrial y el desarrollo económico general y, en consecuencia, la elevación del nivel de vida, especialmente en aquellos países que están aún relativamente poco desarrollados, así como la reconstrucción de aquéllos cuya economía haya sido devastada por la guerra, y con sujeción a cuantos arreglos puedan ser concertados entre la Organización y el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas y las organizaciones intergubernamentales competentes, la Organización deberá, dentro del límite de sus atribuciones y recursos y cuando lo solicite algún Miembro:

7.

a) 1) estudiar los recursos naturales y potencialidades de desarrollo industrial y de desarrollo económico general de dicho - - Miembro y ayudar a elaborar los planes relativos a tal desarrollo.

ii) proporcionar a dicho Miembro el asesoramiento adecuado en lo concerniente a sus planes de desarrollo económico o de reconstrucción, así como en lo concerniente al financiamiento y a la ejecución de sus programas de desarrollo económico o de reconstrucción; o

b) ayudar a dicho Miembro a obtener tal asesoramiento o estudio.

Estos servicios serán proporcionados en los términos que se convengan y en colaboración con organizaciones regionales u otras organizaciones intergubernamentales competentes, en forma que permita la completa utilización de la competencia especial de cada una de ellas. En las mismas condiciones la Organización deberá ayudar igualmente a los Miembros a obtener la asistencia técnica adecuada.

3. A fin de facilitar y promover el desarrollo industrial y el desarrollo económico general, especialmente en aquellos países que están aún relativamente poco desarrollados, así como la reconstrucción de aquéllos cuya economía haya sido devastada por la guerra, la Organización deberá cooperar con el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas y con las organizaciones intergubernamentales competentes, en lo concerniente a todas las fases del desarrollo económico y de la reconstrucción, dentro de sus respectivas jurisdicciones y, particularmente, en materia de finanzas, equipo, asistencia técnica y pericia administrativa.

#### Artículo 11

Medios para promover el desarrollo económico y la reconstrucción

1. El progresivo desarrollo industrial y económico general, así como la reconstrucción, requieren, entre otras cosas, las disponibilidades adecuadas de capitales, materiales, equipos y procedimientos tecnológicos modernos y pericia técnica y administrativa. En consecuencia, al efecto de estimular y facilitar el suministro e intercambio de estos recursos:

a) Los Miembros deberán cooperar, de conformidad con el Artículo 10, en la prestación de tales recursos o en la realización de arreglos para suministrar dichos recursos, dentro de los límites de su capacidad, y deberán abstenerse de imponer obstáculos irrazonables o injustificados que impidan a otros Miembros obtener, equitativamente, tales recursos para su desarrollo económico o, cuando se trate de Miembros cuyas economías hayan sido devastadas por la guerra, para su reconstrucción;

8.

b) ningún Miembro deberá tomar dentro de su propio territorio medidas irrazonables o injustificadas que sean perjudiciales a los derechos o intereses que los nacionales de otros Miembros tengan respecto a la empresa, a la pericia, al capital, a las artes o a la tecnología que hubieren facilitado.

2. La Organización podrá, en colaboración con otras organizaciones intergubernamentales cuando fuere pertinente:

a) formular recomendaciones y promover acuerdos bilaterales o multi laterales sobre medidas destinadas a:

i) asegurar un trato justo y equitativo a la empresa, la pericia, al capital, a las artes y a la tecnología llevados de un país Miembro a otro;

ii) evitar la doble tributación internacional a fin de estimular las inversiones extranjeras privadas;

iii) ampliar cuanto sea posible los beneficios que resulten, para los Miembros, del cumplimiento de las obligaciones impuestas - por este Artículo;

b) formular recomendaciones y promover convenios para facilitar una distribución equitativa de la pericia, las artes, la tecnología, los materiales y el equipo, teniendo debidamente en cuenta las necesidades de todos los Miembros;

c) formular y promover la adopción de un convenio general o declaración de principios sobre la conducta, prácticas y tratamiento de las inversiones extranjeras.

#### Artículo 12

Inversiones internacionales para el desarrollo económico y la reconstrucción

1. Los miembros reconocen que:

a) la inversión internacional, tanto pública como privada, puede ser de gran valor para fomentar el desarrollo económico, la reconstrucción y el consiguiente progreso social;

b) la corriente internacional de capitales será estimulada en la medida en que los Miembros ofrezcan a los nacionales de otros países oportunidades para hacer inversiones y seguridad para las inversiones existentes y futuras;

c) sin perjuicio de los convenios internacionales existentes en que fueren partes los Miembros, un Miembro tiene el derecho:

i) de adoptar cualquier medida adecuada de protección que sea necesaria para asegurar que no se utilice la inversión extranjera como base de una intervención en los asuntos internos o en la política nacional de dicho Miembro;



- ii) de determinar si habrá de autorizar futuras inversiones extranjeras y, en su caso, en qué medida y bajo qué condiciones;
  - iii) de prescribir y poner en vigor, en términos justos, las condiciones relativas al régimen de propiedad de las inversiones existentes y futuras;
  - iv) de prescribir y poner en vigor, cualesquiera otras condiciones razonables con respecto a las inversiones existentes y futuras;
- d) los intereses de los Miembros cuyos nacionales se encuentren en condiciones de proporcionar capitales para inversiones internacionales, así como los de los Miembros que deseen hacer uso de tales capitales para fomentar su desarrollo económico o reconstrucción, pueden promoverse si tales Miembros conciertan convenios bilaterales o multilaterales respecto a las oportunidades y seguridad que los Miembros estén dispuesto a ofrecer a las inversiones, así como a las limitaciones que estén dispuestos a aceptar en cuanto a los derechos citados en el inciso c).

2. En consecuencia, los Miembros se comprometen:

- a) con sujeción a las disposiciones del inciso c) del párrafo 1 y de cualquier convenio concertado conforme al inciso d) del párrafo 1,
  - i) a ofrecer oportunidades razonables para las inversiones que estimen aceptables, así como garantías adecuadas para las inversiones existentes y futuras, y
  - ii) a tener debidamente en cuenta la conveniencia de evitar discriminaciones entre las inversiones extranjeras;
- b) a petición de cualquier Miembro, y sin perjuicio de los convenios internacionales existentes en que fueren partes los Miembros, a efectuar consultas o a participar en negociaciones encaminadas a la conclusión de un convenio de la naturaleza de los indicados en el inciso d) del párrafo 1, si fuera mutuamente aceptable.

3. Los Miembros promoverán la cooperación entre empresas o inversionistas, nacionales y extranjeros, a fin de fomentar el desarrollo económico o la reconstrucción, en los casos en que, a juicio de los Miembros interesados, tal cooperación sea procedente.

### Artículo 13

Ayuda gubernamental para el desarrollo económico y la reconstrucción

1. Los Miembros reconocen que puede requerirse ayuda especial gubernamental para promover el establecimiento, el desarrollo o la reconstrucción de determinadas industrias, o ramas de la agricultura y que, en circunstancias adecuadas, se justifica tal ayuda en forma de

medidas protectoras. Al mismo tiempo reconocen que el empleo imprudente de tales medidas impondría cargas indebidas a sus propias economías, así como restricciones injustificadas al comercio internacional, y que podría acrecentar innecesariamente las dificultades de ajuste de las economías de otros países.

2. La Organización y los Miembros interesados guardarán el más absoluto secreto respecto a las cuestiones que surjan en relación con este Artículo.

- A -

3. Si un Miembro, en interés de su desarrollo económico o de su reconstrucción, o con el propósito de aumentar la tarifa de derechos aplicables a la nación más favorecida con motivo de la conclusión de un nuevo acuerdo preferencial conforme a las disposiciones del Artículo 15, estima conveniente adoptar una medida no discriminatoria que afecte las importaciones y que sea contraria a una obligación contraída por el Miembro, respecto a cualquier producto, mediante negociaciones con otro u otros Miembros en ejecución del Capítulo IV, pero que no sea contraria a las disposiciones de ese Capítulo, dicho Miembro

a) iniciará negociaciones directas con todos los otros Miembros que tengan derechos contractuales. Los Miembros tendrán libertad para proceder de conformidad con los términos de cualquier acuerdo resultante de tales negociaciones, siempre que se informe de ello a la Organización; o

b) recurrirá inicialmente a la Organización o podrá recurrir a ella en caso de no llegarse al acuerdo previsto en el inciso a). La Organización determinará qué Miembro o Miembros, entre los que tengan derechos contractuales, resultan sensiblemente afectados por la medida propuesta y patrocinará negociaciones entre tal Miembro o tales Miembros y el Miembro solicitante, a fin de llegar cuanto antes a un acuerdo substancial. La Organización fijará plazos para entablar tales negociaciones, los hará conocer a los Miembros interesados y adoptará en lo posible los que hayan sido propuestos por el Miembro solicitante. Los Miembros iniciarán las negociaciones y las continuarán conforme a los plazos fijados por la Organización. A petición de un Miembro, la Organización podrá, cuando esté de acuerdo en principio con cualquier medida propuesta, prestar su concurso para facilitar las negociaciones. Cuando se haya llegado a un acuerdo substancial, la Organización podrá relevar de las obligaciones consignadas en este párrafo al Miembro solicitante, con sujeción a las limitaciones que hayan podido convenirse en el curso de las negociaciones entre los Miembros interesados.

4. a) Si como resultado de la acción iniciada en virtud del párrafo 3, se registrase un aumento en las importaciones de cualquiera de los productos en cuestión, con inclusión de los productos que pudieran directamente reemplazarlos, y la continuación de dicho aumento pudiera comprometer gravemente el establecimiento, el desarrollo o la reconstrucción de la industria o de la rama de la agricultura de que se trate; y si no fuese posible hallar medidas preventivas compatibles con las disposiciones de esta Carta y con probabilidades -

de buen éxito, el Miembro solicitante, después de informar a la Organización y, si fuera practicable, de consultar con ella, podrá -- adoptar las medidas que la situación requiera, con tal de que tales medidas no reduzcan el volumen de las importaciones más allá de lo necesario para contrarrestar el aumento en las importaciones mencionadas en este inciso. Salvo en circunstancias extraordinarias, tales medidas no deberán tener por efecto reducir las importaciones -- por debajo del nivel alcanzado durante el período representativo -- más reciente anterior a la fecha en que el Miembro haya iniciado la acción prevista en el párrafo 3.

- b) La Organización determinará, tan pronto como sea posible, si la aplicación de tal medida ha de continuarse, interrumpirse o modificarse. En cualquier caso, cesará su aplicación tan pronto como la Organización determine que las negociaciones han llegado a su término o han sido interrumpidas.
- c) Se reconoce que las relaciones contractuales a que se refiere el párrafo 3 implican ventajas recíprocas; por consiguiente, cualquier Miembro que tenga derechos contractuales respecto del producto al cual se refiere tal acción, y cuyo comercio sea sensiblemente afectado por ella, podrá, en lo que concierne al comercio del Miembro solicitante, suspender las obligaciones o concesiones substancialmente equivalentes, derivadas del Capítulo IV o de su aplicación, siempre que el Miembro interesado haya consultado con la Organización antes de iniciar tal acción y que la Organización no se oponga.

- B -

5. Cuando una medida no discriminatoria aplicada a las importaciones sea incompatible con las disposiciones del Capítulo IV y se -- aplique a cualquier producto con respecto al cual el Miembro haya contraído en virtud del Capítulo IV una obligación mediante negociaciones con otro u otros Miembros, se aplicarán las disposiciones del inciso b) del párrafo 3; en todo caso, antes de conceder una exoneración, la Organización deberá ofrecer a todos los Miembros que considere sensiblemente afectados, oportunidad adecuada -- para expresar su opinión. Las disposiciones del párrafo 4 serán -- también aplicables en este caso.

- C -

6. Si, en interés de su desarrollo económico o de su reconstrucción, un Miembro estima conveniente adoptar cualquier medida no -- discriminatoria que afecte las importaciones y sea contraria a las disposiciones del Capítulo IV, pero que no se aplique a producto -- alguno respecto del cual el Miembro haya contraído, en virtud del Capítulo IV, una obligación mediante negociaciones con otro u otros Miembros, el Miembro interesado lo notificará a la Organización y enviará a ésta una exposición escrita de las razones que invoca en apoyo de la adopción, para un período de tiempo determinado, de la medida propuesta.

7.a) Al recibir el recurso de dicho Miembro, la Organización deberá convenir en la medida propuesta y concederá la exoneración necesaria, para un período determinado, si, tomando en cuenta las necesidades del Miembro solicitante relacionadas con su desarrollo económico o su reconstrucción, quede establecido que la medida:

- i) tiene por finalidad proteger una industria determinada, establecida entre el 1.º de enero de 1939 y la fecha de esta Carta, que durante este período de su desarrollo haya estado protegida por las condiciones anormales resultantes de la guerra; o
- ii) \*tiene por finalidad promover el establecimiento o desarrollo de una determinada industria destinada a la elaboración de un producto básico indígena cuando las ventas de tal producto al extranjero hayan sido sensiblemente reducidas a causa de nuevas o mayores restricciones impuestas en el extranjero; o
- iii) \*es necesaria, en vista de las posibilidades y recursos de que dispone el Miembro solicitante para promover el establecimiento o desarrollo de determinada industria destinada a la elaboración de un producto básico indígena o a la elaboración de un subproducto de dicha industria que, de otro modo, se desperdiciaría, a fin de lograr una utilización más completa y económica de los recursos naturales y del potencial humano del Miembro solicitante y para elevar a la larga el nivel de vida en el territorio del Miembro solicitante, si no hay probabilidad de que tal medida perjudique, a la larga, el comercio internacional; o
- iv) no tiene probabilidades de restringir el comercio internacional más de lo que restringiera cualquier otra medida practicable y razonable permitida por esta Carta, susceptible de ser impuesta sin grandes dificultades, y se comprueba que es la más adecuada para tal propósito, teniendo en cuenta las condiciones económicas de la industria o de la rama de la agricultura de que se trate y las necesidades del Miembro solicitante relacionadas con el desarrollo económico o la reconstrucción.

Las disposiciones anteriores del inciso a) están sujetas a las siguientes condiciones:

- 1) cualquier proposición del Miembro solicitante encaminada a aplicar tal medida con modificaciones o sin ellas, una vez finalizado el período inicial, no estará sujeta a las disposi-

N.I.

La palabra "elaboración", tal como se emplea en estos incisos, significa la transformación de un producto básico o de un subproducto de dicha transformación, en un producto semiacabado o acabado, pero no se refiere a procedimientos de alta técnica industrial.

ciones del presente párrafo;

- 2) la Organización no deberá convenir, en virtud de las disposiciones de los precedentes puntos i), ii) o iii), en medida alguna que pueda causar grave perjuicio a las exportaciones de un producto básico, de las cuales dependa en gran parte la economía de otro país Miembro.

b) El Miembro solicitante deberá aplicar cualquier medida, permitida por el inciso a), en forma que evite perjuicios innecesarios a los intereses comerciales o económicos de cualquier otro Miembro, con inclusión de los intereses a que se refieren los Artículos 3 y 9.

8. Si la medida propuesta no está dentro del alcance de las disposiciones del párrafo 7, el Miembro podrá:

- a) Iniciar consultas directas con el Miembro o los Miembros que, en su opinión, fueren afectados sensiblemente por la medida. Al mismo tiempo, dicho Miembro informará a la Organización -- acerca de tales consultas, a fin de dar a la Organización la oportunidad de determinar si todos los Miembros sensiblemente afectados han sido incluidos en las consultas. Cuando se haya llegado a un acuerdo completo o substancial, el Miembro interesado en adoptar la medida, recurrirá a la Organización. La Organización deberá examinar sin demora la solicitud, a fin de determinar si se han tomado debidamente en cuenta los intereses de todos los Miembros sensiblemente afectados. Si la Organización llega a esta conclusión, mediante nuevas consultas entre los Miembros interesados o sin recurrir a ellas, releva rá al Miembro de las obligaciones que le incumban en virtud de la disposición correspondiente del Capítulo IV, con sujeción a las limitaciones que la organización pueda imponer; o
- b) recurrir inicialmente a la Organización, o podrá recurrir a ella en caso de no llegarse al acuerdo completo o substancial previsto en el inciso a). La Organización deberá transmitir -- sin demora la exposición, presentada en virtud del párrafo 6, al Miembro o Miembros que ella califique como sensiblemente -- afectados por la medida propuesta. Tal Miembro o Miembros comunicarán a la Organización, dentro de los plazos prescritos por ésta y después de examinar los efectos que sobre la economía de tal Miembro o Miembros pueda tener la medida propuesta, si tienen alguna objeción que presentar a dicha medida. -- La Organización,
- i) si no hay objeción a la medida propuesta de parte del Miembro o de los Miembros afectados, releva rá inmediatamente al Miembro solicitante de las obligaciones que le incumben en virtud de la disposición correspondiente del Capítulo IV; o
- ii) si hay alguna objeción, procederá sin demora a examinar la medida propuesta, teniendo en cuenta las disposiciones de -- la Carta, las razones alegadas por el Miembro solicitante y sus necesidades de desarrollo económico o de reconstrucción, las opiniones del Miembro o los Miembros calificados como --

sensiblemente afectados, y las repercusiones que pudiera tener la medida propuesta, con modificaciones o sin ellas, inmediatamente y a la larga, sobre el comercio internacional y, a la larga, sobre el nivel de vida en el territorio del Miembro solicitante. Si como resultado de tal examen, la Organización conviene en la medida propuesta, con modificaciones o sin ellas, relevará al Miembro solicitante de las obligaciones que le incumben en virtud de la disposición correspondiente del Capítulo IV, con sujeción a las limitaciones que la Organización pueda imponer.

9. Si, en previsión del consentimiento de la Organización respecto a la adopción de una medida de las mencionadas en el párrafo 6, las importaciones del producto o productos de que se trate, con inclusión de los que puedan directamente substituirlos, aumentan o amenazan aumentar tan substancialmente que ello ponga en peligro el establecimiento, el desarrollo o la reconstrucción de la industria o de la rama de la agricultura de que se trate, y si no fuese posible recurrir a medidas preventivas compatibles con esta Carta, y con probabilidades de buen éxito, el Miembro solicitante, después de informar a la Organización y, si fuera practicable, de consultar con ella, podrá adoptar las demás medidas que la situación requiera, -- mientras esté pendiente la decisión de la Organización respecto a la solicitud del Miembro; sin embargo, tales medidas no deberán reducir las importaciones por debajo del nivel que existía en el período representativo más reciente anterior a la fecha en que la notificación haya sido presentada conforme al párrafo 6.

10. En la primera oportunidad y, normalmente, dentro de los quince días siguientes al recibo de la solicitud presentada conforme a las disposiciones del párrafo 7 o de los incisos a) o b) del párrafo 8, la Organización comunicará al Miembro solicitante la fecha en que se le notificará si queda o no relevado de la obligación correspondiente. Esta fecha deberá fijarse tan pronto como sea posible y, a más tardar, dentro de un plazo de noventa días contados a partir del recibo de aquella solicitud; sin embargo, dicho plazo puede ser prorrogado previa consulta con el Miembro solicitante, si surgen dificultades imprevistas antes de la fecha fijada. Si el Miembro solicitante no fuese notificado en la fecha fijada, podrá, después de informar a la Organización, implantar la medida propuesta.

#### Artículo 14

##### Medidas transitorias

1. Todo Miembro podrá mantener una medida de protección no discriminatoria que afecte las importaciones y que haya sido impuesta para el establecimiento, el desarrollo o la reconstrucción de determinada industria o rama de la agricultura, aunque no esté permitida por otras disposiciones de la presente Carta, siempre que se haya hecho notificación respecto a tal medida y a cada producto a que ésta se refiera:

- a) cuando se trate de un Miembro signatario del Acta Final de la Segunda Sesión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, a más tardar el 10 de octubre de 1947, respecto a toda medida vigente el 10 de septiembre de 1947, con sujeción a las decisiones tomadas en virtud del párrafo 6) del Artículo XVIII del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Sin embargo, si en circunstancias especiales las PARTES CONTRATANTES de dicho Acuerdo convienen en fijar otras fechas distintas de las señaladas en este inciso, regirán las fechas convenidas;
- b) cuando se trate de cualquier otro Miembro, a más tardar en la fecha en que haya depositado su instrumento de aceptación de esta Carta, respecto a toda medida vigente en tal fecha o en la fecha en que la Carta entre en vigor, debiendo regir la que tenga anterioridad;

y siempre que, además, la notificación haya sido hecha, conforme al inciso a) a los demás signatarios del Acta Final de la Segunda Sesión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo y, conforme al inciso b), a la Organización o, si la Carta no ha entrado en vigor en la fecha en que se haga tal notificación, a los signatarios del Acta Final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo.

2. Todo Miembro que mantenga cualquiera de dichas medidas, distintas de las aprobadas por las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General en virtud del párrafo 6 del Artículo XVIII de dicho Acuerdo, comunicará a la Organización, dentro de un mes a partir de la fecha en que llegue a ser Miembro de ésta, las razones que invoca en apoyo del mantenimiento de la medida y el tiempo durante el cual desea conservarla en vigor. La Organización, tan pronto como sea posible o, en todo caso, dentro de los doce meses siguientes al ingreso del Miembro en la Organización, examinará la medida y tomará una decisión sobre ella, como si hubiese sido sometida a la Organización para su consentimiento en virtud del Artículo 13.

3. Cualquier medida, aprobada de conformidad con las disposiciones del Artículo XVIII del Acuerdo General y que esté vigente en el momento de entrar en vigor esta Carta, podrá seguir vigente de allí en adelante con sujeción a las condiciones relativas a tal aprobación y a una revisión, de parte de la Organización, si ésta así lo decide.

4. Este Artículo no se aplicará a medida alguna relativa a un producto sobre el cual el Miembro haya contraído una obligación mediante negociaciones realizadas conforme al Capítulo IV.

5. En los casos en que la Organización decida que una medida debe ser modificada o retirada para una fecha determinada, habrá de tener en cuenta la necesidad que pudiera tener algún Miembro, de cierto plazo para efectuar la modificación o el retiro.

Artículo 15

Convenios preferenciales para el desarrollo económico y la reconstrucción

1.\* Los miembros reconocen que circunstancias especiales, entre -- ellas la necesidad de desarrollo económico o de reconstrucción, -- pueden justificar la conclusión de nuevos convenios preferenciales entre dos o más países, en consideración a los programas de desarrollo económico o de reconstrucción de uno o varios de ellos.

2. Todo Miembro que tenga la intención de concluir un convenio de tal naturaleza, comunicará dicha intención a la Organización y le proporcionará la información pertinente, a fin de permitirle estudiar el convenio propuesto. La Organización comunicará sin demora tal información a todos los Miembros.

3. La Organización examinará la proposición y, con sujeción a las condiciones que imponga, podrá, por mayoría de dos tercios de los Miembros presentes y votantes, conceder una excepción a las disposiciones del Artículo 16 a fin de permitir que el convenio propuesto entre en vigor.

4. No obstante las disposiciones del párrafo 3, la Organización -- autorizará a los Miembros, de conformidad con las disposiciones de los párrafos 5 y 6, a apartarse de las disposiciones del Artículo 16 en la medida necesaria, para celebrar el convenio, propuesto entre los Miembros, que tenga por objeto establecer preferencias -- arancelarias, si la Organización determina que tal convenio reúne las condiciones y los requisitos siguientes:

- a)\*\* que los territorios de las Partes en el convenio sean contiguos entre sí o que todas las Partes pertenezcan a la misma región económica;
- b) que cada una de las preferencias previstas en el convenio sea -- necesaria para asegurar un mercado sano y adecuado a una determinada industria o rama de la agricultura que haya de ser o esté en vías de ser creada o reconstruida, o substancialmente desarrollada o substancialmente modernizada;
- c) que las Partes en el convenio se comprometan a conceder libre -- entrada a los productos de la industria o de la rama de la agricultura a que se refiere el inciso b) o a aplicar a tales productos derechos de aduana suficientemente bajos para asegurar -- la realización de los objetivos consignados en dicho inciso;

N. I.

\* Las circunstancias especiales mencionadas en el párrafo 1 son las establecidas en el Artículo 15.

\*\* La Organización no está obligada a interpretar el término "región económica" en el sentido de que dicho término requiera estrecha -- proximidad geográfica, si estima que existe un grado suficiente de integración económica entre los países interesados.



- d) que toda compensación, concedida a las demás Partes por la Parte que recibe el tratamiento preferencial, se ajuste, si se trata de una concesión preferencial, a las disposiciones de este párrafo;
- e) que el convenio contenga disposiciones que permitan, según los términos y condiciones que se determinen mediante negociaciones con las Partes en el convenio, la adhesión de otros Miembros que reúnan, conforme a las disposiciones de este párrafo, las condiciones requeridas para participar en el convenio, en consideración de sus programas de desarrollo económico o de reconstrucción. A este respecto, un Miembro podrá invocar las disposiciones del Capítulo VIII, sólo en el caso de que haya sido injustificadamente excluido de participar en dicho convenio;
- f) que el convenio contenga disposiciones relativas a su terminación dentro del plazo necesario para la realización de su objeto, plazo que en ningún caso será mayor de diez años, toda prórroga estará sujeta a la aprobación de la Organización y ninguna prórroga será concedida por un período mayor de cinco años.

5. Cuando la Organización, a solicitud de un Miembro y conforme a las disposiciones del párrafo 6, apruebe un margen de preferencia como excepción al Artículo 16 respecto a los productos comprendidos en el convenio propuesto, podrá, como condición para dar su aprobación, exigir la reducción de una tasa de derechos no consolidada, aplicable a la nación más favorecida, propuesta por el Miembro respecto de cualquier producto comprendido en dicho convenio, si considera, en vista de las razones expuestas por cualquier Miembro afectado, que la tasa es excesiva.

6.a) Si la Organización determina que el convenio propuesto satisficce las condiciones y los requisitos consignados en el párrafo 4 y que la conclusión del convenio no tiene probabilidades de causar perjuicios substanciales al comercio exterior de un país Miembro que no sea Parte en el convenio, autorizará a las Partes en el convenio, dentro de un plazo de dos meses, a apartarse de las disposiciones del Artículo 16 en lo que concierne a los productos comprendidos en el convenio. Si la Organización no adopta una decisión dentro del plazo especificado, se estimará que ha concedido automáticamente su autorización.

b) Si la Organización determina que el convenio propuesto, a pesar de llenar las condiciones y los requisitos consignados en el párrafo 4, tiene probabilidades de causar perjuicios substanciales al comercio exterior de un país Miembro que no sea Parte en el convenio, la Organización informará de sus conclusiones a los Miembros interesados y exigirá de los Miembros que proyecten con certar el convenio, que establen negociaciones con dicho Miembro. Cuando se llegue a un acuerdo en las negociaciones, la Organización autorizará a los Miembros que proyecten celebrar el convenio preferencial a apartarse de las disposiciones del Artículo 16 en lo que concierne a los productos comprendidos en el convenio preferencial. Si, dos meses después de la fecha propuesta por la Organización para dichas negociaciones, éstas no han sido terminadas y si la Organización estima que el Miembro perjudica-

do opone dificultades injustificadas a la conclusión de las negociaciones, autorizará a los Miembros a apartarse, en la medida necesaria, de las disposiciones del Artículo 16, y fijará al mismo tiempo la justa compensación que las Partes en el convenio habrán de conceder al Miembro perjudicado o, si esto no fuera posible o razonable, ordenará la modificación del convenio a fin de conceder a tal Miembro un tratamiento equitativo. Este Miembro podrá invocar las disposiciones del Capítulo VIII, únicamente en caso de no aceptar la decisión de la Organización respecto a tal compensación.

- c) Si la Organización determina que el convenio propuesto, aun cumpliendo las condiciones y los requisitos consignados en el párrafo 4, tiene probabilidades de comprometer seriamente la posición económica de algún Miembro en el comercio mundial, no autorizará a las Partes en el convenio a apartarse de las disposiciones del Artículo 16, a menos que hubieren llegado a un arreglo mutuamente satisfactorio con dicho Miembro.
- d)\* Si la Organización determina que las partes que tratan de concertar un convenio preferencial regional han obtenido, antes del 21 de noviembre de 1947, de los países con los cuales efectúan, por lo menos, las dos terceras partes de su comercio de importación, el derecho a apartarse de las normas del tratamiento de la nación más favorecida, en los casos previstos en el convenio, la Organización, sin perjuicio de las condiciones que rigen el reconocimiento de tal derecho, concederá la autorización prevista en el párrafo 5 y el inciso a) de este párrafo, siempre que reúnan las condiciones y los requisitos consignados en los incisos a), e) y f) del párrafo 4. Sin embargo, si la Organización determina que un perjuicio substancial amenaza el comercio exterior de uno o más países Miembros que no hayan reconocido el derecho a apartarse del tratamiento de la nación más favorecida, instará a las Partes en el convenio a entablar negociaciones con el Miembro perjudicado, en cuyo caso se aplicarán las disposiciones del inciso b) de este párrafo.

N. I.

- \* Las palabras "las partes que tratan de concertar un convenio preferencial regional han obtenido, antes del 21 de noviembre de 1947, de los países con los cuales efectúan, por lo menos, las dos terceras partes de su comercio de importación, el derecho a apartarse de las normas del tratamiento de la nación más favorecida, en los casos previstos en el convenio", se refieren a los derechos a celebrar convenios preferenciales que puedan haber sido reconocidos respecto a territorios bajo mandato independizados antes del 21 de noviembre de 1947, en cuanto tales derechos no hayan sido específicamente denunciados antes de la fecha.

CAPITULO IV  
POLITICA COMERCIAL

Sección A - Aranceles Aduaneros, Preferencias, Tributación y Reglamentación Interiores.

Artículo 16 \*

Tratamiento general de la nación más favorecida

1. En materia de derechos de aduanas y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o impuestos a la transferencia internacional de fondos -- destinados al pago de importaciones o exportaciones, y en materia de métodos de exacción de tales derechos y cargas, y de todos los reglamentos y formalidades de importación o exportación, y respecto a todas las cuestiones que estén dentro del alcance de los párrafos 2 y 4 del Artículo 18, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad de otro país o con destino a él, se otorgará inmediata e incondicionalmente al producto similar originario de todos los demás países Miembros o destinado a ellos.

2. Salvo lo dispuesto en el Artículo 17, las disposiciones del párrafo 1 del presente Artículo no requerirán la eliminación de cualesquiera preferencias, respecto a derechos o cargas de importación, que no excedan de los márgenes prescritos en el párrafo 4 y que estén comprendidas en los siguientes casos:

- a) preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más de los territorios especificados en el Anexo A, con sujeción a las condiciones en él establecidas;

N.I.

\* Nota 1. El término "margen de preferencia" significa la diferencia absoluta entre la tasa de derechos de la nación más favorecida y la tasa de derechos preferenciales para el mismo producto y no la relación proporcional entre ambas tasas. Por ejemplo:

1. Si la tasa a la nación más favorecida es el 36 por ciento ad valorem y la tasa preferencial el 24 por ciento ad valorem, el margen de preferencia será el 12 por ciento ad valorem y no un tercio de la tasa de la nación más favorecida.
2. Si la tasa a la nación más favorecida es el 36 por ciento ad valorem y la tasa preferencial está expresada en dos tercios de la tasa a la nación más favorecida, el margen de preferencia será el 12 por ciento ad valorem.
3. Si la tasa a la nación más favorecida es 2 francos por kilogramo y la tasa preferencial 1,50 francos por kilogramo, el margen de preferencia será 0,50 francos por kilogramo.

- b) preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más territorios que el 10. de julio de 1939 estuvieran ligados por una soberanía común o por relaciones de protección o dependencia y que están especificados en los Anexos B, C, D y E;
- c) preferencias vigentes exclusivamente entre los Estados Unidos de América y la República de Cuba;
- d) preferencias vigentes exclusivamente entre la República de Filipinas y los Estados Unidos de América, con inclusión de los territorios dependientes de este último país;
- e) preferencias vigentes exclusivamente entre países vecinos especificados en los Anexos F, G, H, I y J.

3. Las disposiciones del párrafo 1 no se aplicarán a las preferencias entre los países que antes formaban parte del Imperio Otomano y que quedaron separados de él en 24 de julio de 1923, siempre que en dichas preferencias se observen las condiciones aplicables del Artículo 15.

4. El margen de preferencia respecto a todo producto acerca del cual el párrafo 2 de este Artículo permite una preferencia, no excederá: a) del margen máximo establecido en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio o en cualquier convenio en vigor concertado anteriormente como resultado de las negociaciones previstas en el Artículo 17; ni, b) cuando no esté previsto por tales convenios, del margen existente en 10 de abril de 1947 o en cualquier fecha anterior que hubiera sido fijada por un Miembro como base para negociar el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, a opción de tal Miembro:

N.I. \_\_\_\_\_

\* Nota 2. Las medidas aduaneras siguientes, adoptadas de conformidad con normas uniformes reconocidas, no serán consideradas contrarias a la consolidación de márgenes de preferencia en virtud del párrafo 4;

i) el restablecimiento, para un producto importado, de una clasificación arancelaria o de una tasa de derechos, debidamente aplicable a tal producto, en los casos en que la aplicación de tal clasificación o tasa a dicho producto estuviera temporalmente suspendida o sin efecto en fecha 10 de abril de 1947; y

ii) la clasificación de un determinado producto, en un renglón arancelario distinto de aquel en el cual la importación del producto estuviera clasificada en fecha 10 de abril de 1947, en los casos en que la legislación arancelaria indique claramente que tal producto puede ser clasificado en más de un renglón arancelario.

5. Las disposiciones de este Artículo no impedirán la imposición de un margen de preferencia arancelaria que no exceda de la cuantía necesaria para compensar la eliminación de un margen de preferencia en un impuesto interno existente el 10 de abril de 1947, exclusivamente entre dos o más de los territorios respecto a los cuales el párrafo 2 autoriza derechos de importación o cargas preferenciales, quedando entendido que todo margen de preferencia de tal índole estará sujeto a las disposiciones del Artículo 17.

#### Artículo 17\*

##### Reducción de aranceles y eliminación de preferencias

1. Cada Miembro, a petición de uno o de varios otros Miembros y con forme a los procedimientos establecidos por la Organización, iniciará y llevará a cabo, con tal Miembro o tales Miembros, negociaciones destinadas a reducir substancialmente el nivel general de los aranceles y de otras cargas sobre las importaciones y exportaciones y asimismo, a eliminar las preferencias a que se refiere el párrafo 2 del Artículo 16, sobre bases recíprocas y mutuamente ventajosas.

2. Las negociaciones previstas en el párrafo 1 se efectuarán conforme a las siguientes reglas:

- a) Dichas negociaciones se llevarán a cabo, producto por producto, sobre la base de un criterio selectivo que permita de modo adecuado tener en cuenta las necesidades de cada país de cada industria. Los Miembros tendrán la libertad de no otorgar concesiones sobre determinados productos y, al otorgar cualquier concesión, podrán reducir el derecho, consolidarlo en el nivel existente o comprometerse a no elevarlo sobre un nivel superior determinado.
- b) No se exigirá a Miembro alguno que otorgue concesiones unilaterales o concesiones a otros Miembros, sin que reciba, a su vez, concesiones adecuadas. Se tendrá en cuenta el valor que representa para cualquier Miembro la obtención, por derecho propio y por obligación directa, de las concesiones indirectas que, de otro modo, sólo disfrutaría en virtud del Artículo 16.

#### N.I.

\* Un impuesto interno (que no sea un impuesto general uniformemente aplicable a un número considerable de productos) sobre un producto no producido en el país en cantidad substancial, será considerado como un derecho de aduana conforme al Artículo 17, en cualquier caso en que una concesión arancelaria relativa a dicho producto no tenga valor substancial a menos que esté acompañada de una consolidación o de una reducción de tal impuesto.

- c) En las negociaciones referentes a un producto determinado al - -  
cual se aplique una preferencia,
- i) cuando se negocie la reducción únicamente respecto a la tasa correspondiente al tratamiento de la nación más favorecida, tal reducción obrará automáticamente para reducir o eliminar el margen de preferencia aplicable al producto;
  - ii) cuando se negocie la reducción únicamente respecto a la tasa preferencial, la tasa correspondiente al tratamiento de la - nación más favorecida se reducirá automáticamente en la misma moneda que la tasa preferencial;
  - iii) cuando se convenga en que las reducciones se negociarán a la vez sobre la tasa correspondiente al tratamiento de la nación más favorecida y sobre la tasa preferencial, la reducción en cada una de estas tasas será la acordada por las partes en -- las negociaciones;
  - iv) no se aumentará margen alguno de preferencia.
- d) \*La consolidación contra aumento de derechos de aduana bajos o la consolidación de la exención de derechos serán reconocidas, en principio, como una concesión equivalente en valor a una reducción substancial de derechos altos o a la eliminación de preferencias arancelarias.
- e) Los compromisos internacionales previamente contraídos no podrán ser invocados para sustraerse al requisito que establece el párrafo 1 de entablar negociaciones sobre preferencias arancelarias, quedando entendido que los convenios que se adopten como resultado de tales negociaciones y sean incompatibles con aquellos compromisos, no habrán de requerir la modificación o cancelación de éstos, salvo:
- i) con el consentimiento de las partes en tales compromisos o, - en defecto de tal consentimiento, ii) por modificación o cancelación de dichos compromisos conforme a las condiciones en ellos es tipuladas.

N. I.

\* En el caso de devaluación de la moneda de un Miembro o de un alza de precios, convendrá estudiar, en el curso de las negociaciones, - las repercusiones de dicha devaluación o alza de precios, a fin de determinar, en primer lugar, la modificación que la devaluación o - alza de precios, en su caso, haya causado en la incidencia protectora de los derechos específicos del Miembro interesado; y, en segundo lugar, si la consolidación de tales derechos específicos representa de hecho una concesión equivalente en valor a una reducción - substancial de altos derechos de aduana o a la eliminación de las - preferencias arancelarias.

3. Las negociaciones conducentes al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, concluido en Ginebra el 30 de octubre de 1947, serán -- consideradas como negociaciones llevadas a cabo en virtud de este -- Artículo. Las concesiones convenidas como resultado de todas las de más negociaciones concluidas por un Miembro en virtud de las disposiciones de este Artículo, serán incorporadas al Acuerdo General en las condiciones que se convengan con las partes de dicho Acuerdo. -- Si cualquier Miembro celebra un convenio, en materia de derechos -- aduaneros o preferencias arancelarias, que no haya sido concertado de conformidad con las disposiciones de este Artículo, las negociaciones conducentes a tal convenio deberán, no obstante, regirse por los requisitos del inciso c) del párrafo 2.

4.a) Las disposiciones del Artículo 16 no impedirán la aplicación -- del inciso b) del párrafo 5 del Artículo XXV del Acuerdo General so bre Aranceles y Comercio; tal como quedó enmendado en la Primera Se ñon de las PARTES CONTRATANTES.

b) Si un Miembro no ha llegado a ser parte contratante en el Acuerdo General dentro de los dos años siguientes a la entrada en vigor de esta Carta respecto a tal Miembro, las disposiciones del Artículo 16 cesarán de requerir al fin de ese período, la aplicación, al comercio de tal país Miembro, de las concesiones otorgadas en la co rrrespondiente Lista anexa al Acuerdo General, por otro Miembro que haya invitado al primer Miembro a negociar con objeto de llegar a -- ser parte contratante en el Acuerdo General, pero que no haya con-- cluido con éxito las negociaciones; sin embargo, la Organización po drá decidir, por mayoría de votos emitidos, que continúen aplicándose o se tales concesiones al comercio de cualquier país Miembro al cual se haya impedido injustificadamente llegar a ser parte contratante en el Acuerdo General en virtud de negociaciones conforme a las disposiciones de este Artículo.

c) Si un Miembro que es parte contratante en el Acuerdo General se propone dejar de aplicar las concesiones arancelarias al comercio -- de un Miembro que no sea parte contratante, lo notificará por escri-- to a la organización y al Miembro afectado. Este último podrá soli-- citar de la Organización que exija la continuación de dichas concesiones y, cuando se haya hecho la referida solicitud, las concesio-- nes arancelarias no podrán dejar de aplicarse antes de que la Orga-- nización decida de conformidad con las disposiciones del inciso b) de este párrafo.

d) Cada vez que haya de decidir si se ha impedido irrazonablemente a un Miembro llegar a ser parte contratante en el Acuerdo General -- o, bien, de decidir, conforme a las disposiciones del Capítulo VIII, si un Miembro ha faltado sin justificación suficiente al cumplimien-- to de sus obligaciones conforme al párrafo 1 de este Artículo, la -- Organización tendrá en cuenta todas las circunstancias pertinentes, inclusive las necesidades de desarrollo, de reconstrucción o de -- otra índole y la estructura fiscal general de los países Miembros -- interesados, así como las disposiciones de la Carta en su conjunto.

e) Si las referidas concesiones dejan, en efecto, de aplicarse y -- esto da por resultado la aplicación, al comercio de un país Miembro, de derechos más altos que los que de otro modo le habrían sido apli

cables, tal Miembro quedará en libertad, dentro de los sesenta días siguientes a la entrada en vigor de tal medida, de notificar por es crito su retiro de la Organización. El retiro será efectivo a la ex piración de un plazo de sesenta días a contar de la fecha en que el Director General reciba la notificación.

#### Artículo 18\*

Tratamiento nacional en materia de tributación y reglamentación in-  
teriores

1.\*Los Miembros reconocen que los impuestos internos y otras cargas interiores, así como las leyes y los reglamentos y requisitos que - afecten la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de los productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que establezcan la -- mezcla, elaboración o uso de ciertos productos en cantidades o en -- proporciones determinadas, no deberán aplicarse a los productos im-- portados o nacionales, en forma tal que otorgue protección a la pro-- ducción nacional.

#### N.I. \_\_\_\_\_

\* Todo impuesto interno u otra carga interior, o toda ley, reglame-- ntación o requisito de la clase mencionada en el párrafo 1, aplicable al producto importado y al producto nacional similar, que haya de -- ser percibido o impuesto al producto importado en el momento o en el lugar de la importación, será, sin embargo, considerado como un im-- puesto interno u otra carga interior, o como una ley, reglamentación o requisito de la clase mencionada en el párrafo 1; y estará, en con-- secuencia, sujeto a las disposiciones del Artículo 18.

\*\* La aplicación del párrafo 1 a los impuestos internos establecidos por los go-- biernos y autoridades locales del territorio de un Miembro, estará -- sujeta a las disposiciones del párrafo 3 del Artículo 104. El térmi-- no "medidas razonables" que figura en este último párrafo, no requere-- rá, por ejemplo, la abrogación de medidas legislativas nacionales existentes, que faculten a los gobiernos locales a establecer impues-- tos internos que, aunque en la forma sean incompatibles con la letra del Artículo 18, no lo sean de hecho con su espíritu, si tal abroga-- ción tiende a causar graves dificultades financieras para los gobier-- nos o autoridades locales interesados. Respecto a los impuestos esta-- blecidos por los gobiernos o autoridades locales, que sean incompati-- bles tanto con la letra como con el espíritu del Artículo 18, el térmi-- no "medidas razonables" permitirá a un Miembro eliminar gradualmente dichos im-- puestos durante un período de transición, cuando su eliminación súbita pudiera -- crear dificultades administrativas y financieras.



2. \* Los productos de todo país Miembro, importados por cualquier otro país Miembro, no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos internos u otras cargas interiores de cualquier clase, superiores a las aplicadas, directa o indirectamente, a los productos similares nacionales. Además, ningún Miembro aplicará de cualquier otro modo impuestos internos o cargas interiores a productos importados o nacionales, en forma incompatible con los principios expresados en el párrafo 1.

3. Respecto a todo impuesto interno vigente que sea incompatible -- con las disposiciones del párrafo 2, pero que esté expresamente autorizado por un convenio comercial vigente el 10 de abril de 1947, en el cual se consolide contra aumento el derecho de importación sobre el producto gravado, el Miembro que aplique el impuesto estará en libertad de diferir la aplicación de las disposiciones del párrafo 2, en lo que se refiere a dicho impuesto, hasta que pueda obtener la exoneración de sus obligaciones conforme a dicho convenio comercial, a fin de que pueda aumentar el derecho en la medida necesaria para compensar la eliminación del elemento de protección de dicho impuesto.

4. Los productos de todo país Miembro importados por cualquier otro país Miembro, no deberán recibir tratamiento menos favorable que el otorgado a productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o requisito que afecte su venta, oferta para la venta, compra, transporte, distribución o uso en el mercado interior. Las disposiciones de este párrafo no impedirán la aplicación de derechos diferenciales de transporte en el país, basados exclusivamente en la utilización económica de los medios de transporte y no en el origen del producto.

N.I. \_\_\_\_\_

\* Un impuesto acorde con las prescripciones de la primera oración del párrafo 2 será considerado como incompatible con la segunda oración sólo en el caso de que haya competencia entre el producto sujeto al impuesto, por una parte, y, por otra, un producto directamente competidor o capaz de sustituirlo directamente, que no esté sujeto a un impuesto similar.

5. \* Ningún Miembro establecerá o mantendrá una reglamentación cuantitativa interior relativa a la mezcla, elaboración o uso de ciertos productos en cantidad o proporción determinada, mediante la cual se requiera, directa o indirectamente, que una cantidad o proporción de terminada del producto, objeto de dicha reglamentación, provenga de fuentes nacionales de producción. Además ningún Miembro aplicará, en cualquier otra forma, reglamentaciones cuantitativas interiores de manera incompatible con los principios expuestos en el párrafo 1.

6. Las disposiciones del párrafo 5 no se aplicarán a reglamentación cuantitativa alguna interior vigente en cualquier país Miembro el 10 de julio de 1939, el 10 de abril de 1947 o en la fecha de esta Carta, a opción de dicho Miembro, siempre que cualquier reglamentación de esta índole, incompatible con las disposiciones del párrafo 5, no sea modificada en perjuicio de las importaciones y sea objeto de negociación y, en consecuencia, considerada como un derecho de aduana para los fines del Artículo 17.

7. No se aplicará reglamentación cuantitativa interior alguna relativa a la mezcla, elaboración o uso de ciertos productos en cantidad o proporción determinada, en forma que distribuya tal cantidad o proporción entre fuentes exteriores de abastecimiento.

8. a) Las disposiciones de este Artículo no se aplicarán a las leyes, las reglamentaciones o los requisitos que rijan la obtención, por las dependencias gubernamentales, de productos comprados para fines gubernamentales y no con miras a la reventa comercial ni a su uso en la producción de mercancías para la venta comercial;

b) Las disposiciones de este Artículo no impedirán el pago de subsidios exclusivamente a los productores nacionales, incluyendo pagos a los productores nacionales provenientes de las recaudaciones de impuestos internos o cargas interiores aplicados en forma compatible con las disposiciones de este Artículo, incluyendo también los subsidios en forma de compra de productos nacionales por el Gobierno.

#### N. I.

\* Las reglamentaciones compatibles con las disposiciones de la primera oración del párrafo 5 no serán consideradas contrarias a las disposiciones de la segunda oración, cuando el país que aplique la reglamentación produzca en cantidad substancial todos los productos que sean objeto de tal reglamentación. No se podrá alegar que una reglamentación sea compatible con las disposiciones de la segunda oración por la circunstancia de que la proporción o cantidad asignada a cada uno de los productos objeto de la reglamentación constituya una relación equitativa entre los productos importados y los productos de origen nacional.

9. Los Miembros reconocen que las medidas reguladoras del precio interior máximo, aun cuando se conformen a las demás disposiciones de este Artículo, pueden producir efectos perjudiciales a los intereses de los países Miembros que suministren productos importados. En consecuencia, los Miembros que apliquen tales medidas tomarán en cuenta los intereses de los países Miembros exportadores, a fin de evitar, en el grado máximo posible, dichos efectos perjudiciales.

#### Artículo 19

##### Disposiciones especiales relativas a las películas cinematográficas

Las disposiciones del Artículo 18 no impedirán a un Miembro establecer o mantener reglamentaciones cuantitativas interiores respecto a películas cinematográficas impresionadas. Tales reglamentaciones -- adoptarán la forma de cuotas de exhibición, las cuales se ajustarán a los siguientes requisitos y condiciones:

- a) En la exhibición comercial de películas, de cualquier origen que sean, las cuotas de exhibición podrán requerir la proyección de películas cinematográficas de origen nacional durante una proporción mínima especificada del total de tiempo de exhibición efectivamente utilizado en un período no menor de un año; dichas cuotas se computarán a base del tiempo de exhibición anual por teatro, o su equivalente.
- b) Con excepción del tiempo de exhibición reservado para las películas de origen nacional por cuota de exhibición, el tiempo de exhibición, inclusive el reservado a las películas de origen nacional que haya quedado disponible en virtud de medidas administrativas, no será distribuido, de derecho ni de hecho, entre las -- fuentes de abastecimiento.
- c) No obstante lo dispuesto en el inciso b), todo Miembro podrá mantener cuotas de exhibición, ajustándose a las disposiciones del inciso a), que reserven una proporción mínima de tiempo de exhibición a las películas de determinado origen, fuera del nacional, siempre que tal proporción mínima de tiempo de exhibición se aumente respecto de la vigente en 10 de abril de 1947.
- d) Las cuotas de exhibición serán objeto de negociaciones y, en consecuencia, serán consideradas como derechos de aduana para los -- fines del Artículo 17.

Sección B - Restricciones Cuantitativas y Materias de Cambio Conexas

Artículo 20

Eliminación general de restricciones cuantitativas

1. Ningún Miembro impondrá ni mantendrá prohibiciones o restricciones sobre la importación de un producto de otro país Miembro, o sobre la exportación o la venta para la exportación de un producto destinado a otro país Miembro, que se hagan efectivas mediante cuotas, licencias de importación o de exportación u otras medidas, fuera de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas.

2. Las disposiciones del párrafo 1 no se extenderán a lo siguiente:

a) \* prohibiciones o restricciones de exportación aplicadas durante el tiempo necesario para impedir o aliviar una aguda escasez de productos alimenticios o de otros productos esenciales para el país - - Miembro exportador;

b) prohibiciones o restricciones de importación y exportación necesarias para la aplicación de normas o reglamentaciones destinadas a la clasificación, control de calidades y distribución de productos en el mercado internacional; si, en opinión de la Organización, las normas o reglamentaciones, adoptadas por un Miembro de conformidad con este inciso, tienen un efecto indebidamente restrictivo en el comercio, la Organización podrá pedir al Miembro, que revise dichas normas o reglamentaciones, siempre que no pida la revisión de normas -- convenidas internacionalmente de conformidad con las recomendaciones del párrafo 7 del Artículo 39;

N.I.

\* En el caso de productos esenciales para la alimentación del país exportador, de los cuales haya, alternativamente, escasez en un año y excedentes en otro, las disposiciones del inciso a) del párrafo 2 no excluyen las prohibiciones o restricciones de exportación necesarias para mantener, de un año a otro, existencias nacionales suficientes para evitar una escasez aguda.

c) \* restricciones a la importación de cualquier producto agrícola o pesquero, importado en cualquier forma, necesarias para la ejecución de medidas gubernamentales que tengan efectivamente por resultado:

- i) restringir la cantidad del producto nacional similar que se -- permita producir o dar al mercado o, bien, de no existir considerable producción nacional del producto similar, la de un producto nacional agrícola o pesquero que pueda ser directamente prosustituido por el producto importado; o
  - ii) eliminar un excedente temporal del producto nacional similar - o, de no existir considerable producción nacional del producto similar, de un producto nacional agrícola o pesquero que pueda ser directamente sustituido por el producto importado, haciendo accesible el excedente a ciertos grupos de consumidores nacionales, gratuitamente o a precios inferiores al nivel corriente en el mercado; o
  - iii) restringir la cantidad que se permita producir de cualquier -- producto animal cuya producción dependa directamente, en su totalidad o en su mayor parte, del producto importado, si la producción nacional de este producto es relativamente insignificante.
3. Respecto a las restricciones de importación aplicadas en virtud - de las disposiciones del inciso c) del párrafo 2:
- a) tales restricciones se aplicarán únicamente mientras estén vigentes las medidas gubernamentales a que se refiere el inciso c) del párrafo 2 y, cuando se refieran a la importación de productos de cuyo abastecimiento nacional sólo se disponga en una parte del -- año, no se aplicarán en forma que impidan su importación en cantidades suficientes para satisfacer la demanda del consumo corriente en aquellas épocas del año en que no se disponga de productos nacionales similares o de productos nacionales que puedan sustituir directamente al producto importado;

N.I.

\* La expresión "producto agrícola o pesquero, importado en cualquier forma", se refiere al producto, en la forma en que lo vende originalmente el productor y a toda forma de elaboración de tal producto, tan estrechamente ligada al producto original, en lo que respecta a su -- utilización, que su importación ilimitada hiciera ineficaz la restricción impuesta al producto original.

b) \* cualquier Miembro que se proponga establecer restricciones a la importación de cualquier producto deberá, a fin de evitar perjuicio innecesario a los intereses de los países exportadores, notificarlo por escrito, con la mayor anticipación posible, a la Organización y a los Miembros que tengan interés substancial en suministrar dicho producto, a fin de dar a tales Miembros oportunidad adecuada para celebrar consultas, de acuerdo con las disposiciones del inciso d) del párrafo 2 y del párrafo 4 del Artículo 22, antes de que las restricciones entren en vigor. A solicitud del Miembro importador interesado, la notificación y cualquier información comunicada durante las consultas será guardada como estrictamente confidencial;

c) cualquier Miembro que aplique tales restricciones publicará el volumen o valor total del producto cuya importación haya de permitirse durante un período ulterior especificado, así como cualquier cambio en tal volumen o valor;

d)\*\*las restricciones impuestas de conformidad con el inciso c) i) - del párrafo 2 no deberán ser de tal naturaleza que reduzcan la proporción entre el total de las importaciones y el total de la producción nacional, al ser comparada dicha producción con la que razonablemente se podría esperar que rigiera entre ambas en ausencia de restricciones. Al determinar esta proporción, el Miembro que aplique las restricciones tendrá debidamente en cuenta la proporción -- que prevalecía en un período representativo anterior y cualesquiera factores especiales que hayan podido o puedan afectar el comercio -- del producto de que se trate.

4. En toda esta sección, los términos "restricciones de importación" o "restricciones de exportación" incluyen las restricciones que se hagan efectivas mediante operaciones comerciales estatales.

N.I.

\* Las disposiciones relativas a la consulta previa no impedirán -- que un Miembro, que haya concedido a otros Miembros un plazo razonable para tal conducta, introduzca las restricciones en la fecha proyectada. Se reconoce que, en lo que concierne a restricciones a la importación aplicadas en virtud del inciso c) ii) del párrafo 2, el período de notificación previa será necesariamente, en ciertos casos, relativamente corto.

\*\* El término "factores especiales" en el inciso d) del párrafo 3), comprende, entre otros factores, las variaciones que, en materia de eficiencia relativa de producción, hayan podido ocurrir entre productores nacionales y productores extranjeros, con posterioridad al período representativo.

Artículo 21 \*

Restricciones para proteger la balanza de pagos

1. Los Miembros reconocen:

- a) que incumbe primordialmente a cada Miembro la responsabilidad de proteger su propia posición financiera externa, así como de lograr y mantener un equilibrio estable en su balanza de pagos;
- b) que una balanza de pagos adversa en un país Miembro puede tener repercusiones importantes en el comercio y en la balanza de pagos de otros países Miembros, si resulta o puede resultar en la imposición, por parte de dicho Miembro, de restricciones que -- afecten el comercio internacional;
- c) que la balanza de pagos de cada país Miembro interesa a otros - Miembros y que, por tanto, es de desear que la Organización promueva consultas entre los Miembros y, cuando sea posible, una acción de común acuerdo compatible con esta Carta, a fin de corregir un desajuste en la balanza de pagos; y
- d) que las medidas que se tomen para restaurar el equilibrio estable en la balanza de pagos deberán, en cuanto el Miembro o los Miembros interesados lo encuentren posible, emplear métodos que desarrollen, más bien que restrinjan, el comercio internacional.

2. No obstante, las disposiciones del párrafo 1 del Artículo 20, - cualquier Miembro, a fin de proteger su posición financiera externa y su balanza de pagos, podrá restringir el volumen o el valor de las mercancías cuya importación esté permitida, con sujeción a las disposiciones de los siguientes párrafos de este Artículo.

3. a) Ningún Miembro impondrá, mantendrá o intensificará restricciones de importación en virtud de este Artículo, salvo en la medida necesaria:

- i) para precaverse contra una amenaza inminente de grave descenso de sus reservas monetarias o para detenerlo; o

N.I.

\* Respecto a los problemas especiales que pudieran presentarse a -- los Miembros que, a causa de sus programas de empleo total, de mantenimiento de altos niveles de demanda y desarrollo económico en aumento constante, tengan que hacer frente a una fuerte demanda de importaciones y que, como consecuencia de esto, mantengan una reglamentación cuantitativa de su comercio exterior, se estimó que el texto del Artículo 21, así como las disposiciones relativas al control de las exportaciones, que figuran en algunas partes de esta Carta, - como, por ejemplo, en el Artículo 45, responden plenamente a la situación de esas economías.

- ii) para lograr, en el caso de un Miembro con muy bajas reservas monetarias, un grado razonable de aumento de ellas. En ambos casos, se prestará debida atención a cualesquiera factores especiales que pudieran afectar a las reservas del Miembro o la necesidad de ellas, así como, cuando dicho Miembro disponga de créditos exteriores especiales o de otros recursos, a la necesidad de atender al uso adecuado de tales créditos o recursos.
- b) El Miembro que, en virtud del inciso a), aplique restricciones, las atenuará progresivamente hasta llegar a eliminarlas, conforme a lo dispuesto en ese inciso, a medida que mejore su posición financiera externa. Esta disposición no ha de interpretarse en el sentido de exigir de un Miembro la atenuación o la eliminación de dichas restricciones si tal atenuación o eliminación produjera en el acto una situación que justificara la intensificación o el establecimiento, respectivamente, de restricciones, en virtud del inciso a)
- c) Los Miembros se comprometen:
- i) a no aplicar restricciones de manera que impidan en forma irrazonable la importación, en cantidades comerciales mínimas, de cualquier clase de mercancías cuya exclusión perjudique al mantenimiento de los canales normales del comercio, ni restricciones que impidan la importación de muestras comerciales o de las cantidades mínimas de un producto que sean necesarias para obtener y mantener patentes, marcas de fábrica, derechos de propiedad intelectual u otros derechos similares, conforme a las leyes sobre propiedad industrial o intelectual;
- ii) a aplicar las restricciones previstas en este Artículo, de tal manera que se eviten perjuicios innecesarios a los intereses comerciales o económicos de cualquier otro Miembro, con inclusión de los intereses a que se refieren los Artículos 3 y 9.
- 4.a) Los Miembros reconocen que, durante los primeros años de la Organización, todos ellos tendrán que hacer frente en grados diversos, a problemas de adaptación económica resultantes de la guerra. Durante tal período, cuando haya de adoptar decisiones en virtud de este Artículo o del Artículo 23, la Organización tomará debidamente en cuenta las dificultades de adaptación del período de post-guerra y la necesidad que un Miembro pueda tener de recurrir a restricciones a la importación como medio de restablecer el equilibrio de su balanza de pagos sobre base firme y duradera.
- b) Los Miembros reconocen que, como resultado de la política interna encaminada al cumplimiento de las obligaciones de un Miembro en virtud del Artículo 3, relativas al logro y mantenimiento del empleo total y productivo, así como de una demanda considerable y cada vez mayor, o de sus obligaciones en virtud del Artículo 9, relativas a la reconstrucción o desarrollo de los recursos industriales y otros de carácter económico y a la elevación de los niveles de productividad, tal Miembro puede encontrar que la demanda de divisas extranjeras para fines de importación y otros pagos corrientes absorbe los recursos de que corrientemente dispone en



divisas extranjeras, de tal manera que ocasione una presión sobre sus reservas monetarias que justifique el establecimiento o el -- mantenimiento de restricciones, conforme el párrafo 3 de este Artículo.

En consecuencia,

- i) a ningún Miembro se le exigirá el retiro o la modificación de las restricciones que aplique en virtud de este Artículo, en razón de que un cambio en tal política haría innecesarias esas restricciones;
  - ii) cualquier Miembro que, en virtud de este Artículo, aplique -- restricciones a la importación, podrá determinar la incidencia de las restricciones sobre la importación de diferentes productos o clases de productos, en forma tal que dé prioridad a la importación de aquellos productos que sean más esenciales a la luz de tal política.
  - c) Los Miembros se comprometen, al llevar a la práctica su política interna, a tomar debidamente en cuenta la necesidad de restaurar el equilibrio de sus balanzas de pagos sobre una base firme y duradera, así como la conveniencia de asegurar la utilización económica de los recursos productivos.
- 5.a) Cualquier Miembro que no aplique restricciones en virtud de este Artículo, pero que contemple la necesidad de hacerlo, deberá, antes de aplicarlas (o, en el caso en que la consulta previa sea impracticable, inmediatamente después de aplicarlas), consultar con la Organización acerca de la naturaleza de las dificultades de su balanza de pagos, de las otras medidas correctivas a que pueda recurrir y de las posibles repercusiones de tales medidas en la economía de -- otros Miembros. No se exigirá a Miembro alguno que, en el curso de las consultas a que se refiere este inciso, indique anticipadamente cualquier medida que decida finalmente adoptar, ni el momento que es coja para su aplicación.
- b) La Organización podrá invitar en cualquier momento a cualquier -- Miembro que, en virtud de este Artículo, aplique restricciones a la importación, a consultar con ella a tal efecto, e invitará a cualquier Miembro que las intensifique substancialmente, a consultar en el término de treinta días. El Miembro así invitado, deberá participar en las consultas. La Organización podrá invitar a cualquier otro Miembro a participar en ellas. A más tardar, dos años después de la fecha en que esta Carta entre en vigor, la Organización examinará todas las restricciones que existan en tal fecha y que aun se apliquen conforme a este Artículo en el momento del examen.
  - c) Cualquier Miembro podrá consultar con la Organización a fin de obtener la aprobación previa de ella para las restricciones que dicho Miembro, conforme a este Artículo, se proponga mantener, intensificar o implantar o para el mantenimiento, la intensificación o la implantación de restricciones en condiciones futuras de terminadas. Como resultado de dichas consultas, la Organización -- podrá aprobar anticipadamente el mantenimiento, la intensifica-

ción o la implantación de restricciones por dicho Miembro, en cuanto se refiera al alcance general, el grado de intensidad y la dura ción de las restricciones. En la medida en que dicha aprobación haya sido concedida, las condiciones del inciso a) de este párrafo se tendrán por cumplidas y las medidas adoptadas por el Miembro que aplique las restricciones no podrán ser impugnadas en virtud del inciso d) del presente párrafo, como incompatibles con las disposiciones de los incisos a) y b) del párrafo 3.

- d) Cualquier Miembro que estime que otro Miembro aplica restricciones en virtud de este Artículo en forma incompatible con las disposiciones de los párrafos 3 ó 4 de este Artículo o con las del Artículo 22 (con sujeción a las disposiciones del Artículo 23), podrá someter el caso a la Organización para su discusión. El Miembro que aplique las restricciones participará en la discusión. Si, en vista de los hechos alegados por el Miembro que haya iniciado tal procedimiento, la Organización estima que tal Miembro resulta perjudicado en su comercio, someterá sus observaciones a las partes, a fin de lograr un arreglo del asunto de que se trata, que sea satisfactorio, tanto a las partes como a la Organización. Si no se logra tal arreglo y si la Organización decide que las restricciones se aplican en forma incompatible con las disposiciones de los párrafos 3 ó 4 de este Artículo o con las del Artículo 22 (con sujeción a las disposiciones del Artículo 23), la Organización recomendará el retiro o la modificación de dichas restricciones. Si, al cabo de 60 días, no se han retirado o modificado las restricciones conforme a la recomendación de la Organización, ésta podrá relevar a cualquier Miembro del cumplimiento, respecto al Miembro que aplique las restricciones, de determinadas obligaciones o concesiones resultantes de esta Carta o de su aplicación.
- e) En las consultas, conforme a este párrafo, entre un Miembro y la Organización, habrá amplia y libre discusión acerca de las varias causas y de la índole de las dificultades experimentadas por el Miembro en su balanza de pagos. Se reconoce que la revelación prematura de un proyecto, en virtud de este Artículo, tendiente a aplicar, retirar o modificar cualquier restricción, podría estimular actividades especulativas tanto comerciales como financieras, lo que tendería a frustrar los propósitos de este Artículo. En consecuencia, la Organización adoptará las medidas necesarias para la observancia del más absoluto secreto en el curso de las consultas.
6. Si, de manera persistente y generalizada, se aplican restricciones a la importación conforme a este Artículo, lo cual sería indicio de la existencia de un desequilibrio general restrictivo del comercio internacional, la Organización iniciará conversaciones con el fin de estudiar la posible adopción de otras medidas, ya sea por los Miembros cuya balanza de pagos tienda a ser desfavorable o, bien, por aquellos Miembros cuya balanza de pagos tienda a ser excepcionalmente favorable o, bien, por cualquier organización intergubernamental competente, a fin de suprimir las causas subyacentes del desequilibrio. A invitación de la Organización, los Miembros participarán en tales conversaciones.

## Artículo 22

### Aplicación no discriminatoria de restricciones cuantitativas

1. Ningún Miembro podrá aplicar prohibición o restricción alguna sobre la importación de producto alguno de otro país Miembro o sobre la exportación de producto alguno destinado a otro país Miembro, a menos que se aplique una prohibición o restricción semejante sobre la importación del producto similar de todo tercer país o sobre la exportación del producto similar a todo tercer país.

2. Al aplicar restricciones a la importación de cualquier producto, los Miembros procurarán una distribución del comercio de tal producto lo más próxima posible a la participación que los diversos países Miembros podrían esperar obtener si no existieran tales restricciones; a este fin observarán las siguientes disposiciones:

- a) siempre que sea factible, se fijarán las cuotas que representen el total de las importaciones permitidas (estén o no asignadas entre los países abastecedores) y se notificará su cuantía de conformidad con el inciso b) del párrafo 3;
- b) cuando no sea factible fijar las cuotas, podrán aplicarse las restricciones por medio de licencias o permisos de importación, sin cuota;
- c) salvo para los fines de la administración de cuotas asignadas conforme al inciso d) de este párrafo, los Miembros no exigirán la utilización de licencias o permisos para la importación del producto de que se trata, de procedencia o país determinado;
- d) \* en los casos en que haya sido repartida una cuota entre los países abastecedores, el Miembro que aplique las restricciones podrá procurar un acuerdo, respecto a la asignación de participaciones en la cuota, con todos los demás Miembros que tengan interés sustancial en el abastecimiento del producto de que se trate. Cuando este método no pueda ser razonablemente llevado a la práctica, dicho Miembro asignará sus cuotas a los Miembros que tengan interés sustancial en suministrar el producto, basando las participaciones en la proporción del volumen o del valor total de las importa

#### N.I. \_\_\_\_\_

\* El término "factores especiales", tal como se emplea en el Artículo 22, incluye entre otros factores, las siguientes variaciones que, a partir del período representativo, puedan haber ocurrido en la situación relativa entre los diversos productores extranjeros:

1. Variaciones en materia de eficiencia relativa de producción;
2. Existencia de una nueva o mayor capacidad de exportación; y
3. Reducción de la capacidad de exportación.

ciones del producto, suministrado por dichos países Miembros durante un período representativo anterior, y tomando debidamente en cuenta cualesquiera factores especiales que puedan haber afectado o que puedan afectar el comercio del producto. No se impondrán condiciones o formalidades que impidan a cualquier país Miembro utilizar íntegramente la parte del volumen o del valor total que le haya sido asignada, siempre que la importación se efectúa dentro del plazo prescrito para la utilización de la cuota.

3. a) \* Cuando las restricciones de importación entrañen la concesión de licencias de importación, el Miembro que aplique las restricciones suministrará, a solicitud de cualquier Miembro interesado en el comercio del producto de que se trate, todos los datos pertinentes sobre la aplicación de las restricciones, las licencias de importación concedidas durante un período de tiempo reciente y la distribución de tales licencias entre los países abastecedores. Queda entendido que no habrá obligación alguna de informar en cuanto a los nombres de las empresas importadoras o abastecedoras.

b) En el caso de restricciones de importación que entrañen la fijación de cuotas, el Miembro que las aplique publicará el volumen o el valor total del producto o de los productos cuya importación habrá de permitirse durante un período ulterior especificado, así como cualquier cambio en tal volumen o valor. No se prohibirá la entrada de abastecimientos del producto de que se trate que, en el momento de la publicación, se encuentren en camino. Queda entendido que, hasta donde sea posible, esos abastecimientos podrán ser descontados de la cantidad cuya importación está autorizada para el plazo correspondiente y también descontados, cuando sea necesario, de la cantidad cuya importación haya de permitirse durante el período o los períodos siguientes. Queda entendido, además, que si algún Miembro habitualmente exime de tales restricciones a los productos admitidos por la aduana o retirados de depósito fiscal para el consumo en un plazo de treinta días a partir de la fecha de dicha publicación, se considerará que mediante tal práctica se ha dado pleno cumplimiento a lo establecido en este inciso.

c) Cuando se trate de cuotas repartidas entre los países abastecedores, el Miembro que aplique las restricciones informará sin demora a todos los demás Miembros que tengan interés en suministrar el producto de que se trate, sobre la participación en la cuota, expresada en cantidad o en valor, corrientemente asignada a los diversos países abastecedores y hará la publicación correspondiente.

#### N. I.

\* Se entenderá que la primera oración del inciso b) del párrafo 3 requiere, en todos los casos, que un Miembro publique, a más tardar, a principios del período de que se trate, la fijación de cuotas para un determinado período futuro; pero que permite a un Miembro, que por razones urgentes de la balanza de pagos se vea precisado a cambiar la cuota en el curso del período determinado, elegir el momento adecuado para publicar el cambio. Esto no afecta en nada la obligación de un Miembro en virtud de las disposiciones del inciso a) del párrafo 3, cuando sean aplicables.

d) Si la Organización, a solicitud de un Miembro, determina que los intereses de éste pudieran resultar gravemente perjudicados por hacer la publicación, requerida por los incisos b) y c) de este párrafo, en relación con ciertos productos, debido a que una gran parte de sus importaciones de tales productos es suministrada por países que no son Miembros, la Organización relevará al Miembro del cumplimiento de aquella obligación en la medida y por el tiempo que considere necesarios para evitar aquel perjuicio. La Organización actuará sin pérdida de tiempo con respecto a toda solicitud presentada por un Miembro en virtud de este inciso.

4. \* Respecto a las restricciones aplicadas conforme al inciso d) - del párrafo 2 de este Artículo o al inciso c) del párrafo 2 del Artículo 20, la selección del período representativo para cualquier producto y la evaluación de cualesquiera factores especiales que influyan en el comercio del producto, estará inicialmente a cargo del Miembro que aplique las restricciones. Queda entendido que tal Miembro, a petición de cualquier otro Miembro que tenga interés substancial en suministrar el producto, o a petición de la Organización, deberá consultar sin demora con el otro Miembro o con la Organización sobre la necesidad de revisar la proporción determinada o el período de referencia elegido, de evaluar nuevamente los factores especiales correspondientes, o de eliminar las condiciones, formalidades o cualesquiera otras disposiciones establecidas unilateralmente respecto a la asignación de una cuota adecuada o a su utilización sin trabas.

5. Las disposiciones de este Artículo se aplicarán a toda cuota - arancelaria establecida o mantenida por cualquier Miembro y, también, se aplicarán, hasta donde sea posible, los principios de este Artículo a las restricciones impuestas a la exportación.

N.I. \_\_\_\_\_

- \* El término "factores especiales", tal como se emplea en el Artículo 22, incluye entre otros factores, las siguientes variaciones que, a partir del período representativo, puedan haber ocurrido en la situación relativa entre los diversos productores extranjeros:
1. Variaciones en materia de eficiencia relativa de producción;
  2. Existencia de una nueva o mayor capacidad de exportación; y
  3. Reducción de la capacidad de exportación

### Artículo 23

#### Excepciones a la regla de no discriminación

1. a) Los Miembros reconocen que las consecuencias de la guerra han planteado difíciles problemas de ajuste económico que no permiten el logro inmediato y pleno de un régimen de no discriminación en materia de restricciones cuantitativas y que, por consiguiente, requieren el establecimiento de los regímenes excepcionales del período transitorio a que se refiere el presente párrafo.
- b) Todo Miembro que aplique restricciones en virtud del Artículo 21, podrá, en la aplicación de dichas restricciones, apartarse de las disposiciones del Artículo 22 en forma que produzca efectos equivalentes a los de las restricciones impuestas sobre pagos y transferencias relativas a las transacciones internacionales corrientes -- que tal Miembro pueda entonces aplicar conforme al Artículo XIV del Estatuto del Fondo Monetario Internacional o conforme a una disposición análoga de un convenio especial de cambios celebrado conforme al párrafo 6 del Artículo 24.
- c) Todo Miembro que aplique restricciones conforme al Artículo 21 y que, en fecha 1o. de marzo de 1948, aplicaba restricciones a la importación con el fin de proteger su balanza de pagos, apartándose de las reglas de no discriminación estipuladas en el Artículo 22, -- podrá continuar apartándose de tales reglas, en la medida en que -- tal desviación no hubiese sido autorizada en dicha fecha por el inciso b), y podrá adaptar dicha desviación a los cambios que registren las circunstancias.
- d) Cualquier Miembro que hubiese firmado antes del 1o. de julio de 1948 el Protocolo de Aplicación Provisional convenido en Ginebra el 30 de octubre de 1947 y que por ello hubiese aceptado provisionalmente los principios del párrafo 1 del Artículo 23 del Proyecto de Carta presentado a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo por la Comisión Preparatoria, podrá comunicar por escrito a la Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio o a la Organización misma antes del 1o. de enero de 1949, que opta por la aplicación de las disposiciones del Anexo K de esta Carta, que incorpora dichos principios, en lugar de las disposiciones de los incisos b) y c) de este párrafo. Las disposiciones de -- los incisos b) y c) no se aplicarán a los Miembros que hayan optado por la aplicación de las disposiciones del Anexo K; a la inversa, -- las disposiciones del Anexo K no se aplicarán a ningún Miembro que no haya optado por ellas.
- e) Las normas relativas a la aplicación, durante el período de transición de la posguerra, de las restricciones de importación de conformidad con los incisos b) y c) o con el Anexo K, tendrán por finalidad promover el máximo desarrollo posible del comercio multilateral durante dicho período y lograr cuanto antes una situación de balanza de pagos que ya no haga necesario el recurso a las disposiciones del Artículo 21 o a los arreglos transitorios en materia de cambios.

f) Un Miembro sólo podrá apartarse de las disposiciones del Artículo 22 conforme a los incisos b) y c) de este párrafo o conforme al Anexo K, durante el tiempo en que esté acogido a las disposiciones relativas al período transitorio de la posguerra previstas en el Artículo XIV del Estatuto del Fondo Monetario Internacional o a una -- disposición análoga contenida en un convenio especial de cambios celebrado conforme al párrafo 6 del Artículo 24.

g) \* A más tardar el 10. de marzo de 1950 (tres años después de la -- fecha en que comenzó a funcionar el Fondo Monetario Internacional) y en cada uno de los años siguientes, la Organización informará sobre las medidas que los Miembros continúan aplicando en virtud de los incisos b) y c) de ese párrafo o en virtud del Anexo K. En marzo de -- 1952 y en cada uno de los años siguientes, todo Miembro que aun tenga derecho a tomar medidas en virtud de las disposiciones del inciso c) o del Anexo K, consultará con la Organización sobre cualquier desviación del Artículo 22 que aun esté vigente en virtud de dichas disposiciones, y sobre la conveniencia de continuar acogido a dichas disposiciones. A partir del 10. de marzo de 1952, cualquier medida, tomada de conformidad con el Anexo K, que vaya más allá del hecho de mantener en vigor las desviaciones objeto de las consultas y que la Organización no haya estimado injustificadas, o la adaptación de éstas a los cambios que registren las circunstancias, estará sujeta a toda limitación de carácter general que la Organización pueda -- prescribir teniendo en cuenta la situación en que se encuentre el -- Miembro.

h) La Organización podrá, si en circunstancias excepcionales lo considera necesario, formular representaciones ante cualquier Miembro -- que tenga derecho a tomar medidas conforme a las disposiciones del inciso c), en el sentido de que las condiciones son favorables para poner término a cualquier desviación de las disposiciones del Artículo 22 o para el abandono total de las desviaciones, conforme a las -- disposiciones de aquel inciso. Después del 10. de marzo de 1952, la Organización podrá, en circunstancias excepcionales, formular tales representaciones ante cualquier Miembro que tenga derecho a tomar medidas en virtud del Anexo K. Se concederá al Miembro un plazo adecuado para responder a dichas representaciones. Si la Organización -- termina que un Miembro persiste en desviarse injustificadamente de las disposiciones del Artículo 22, tal Miembro deberá, dentro de un plazo de sesenta días, limitar o poner fin a las desviaciones que la Organización pueda especificar.

#### N.I.

\* Las disposiciones del inciso g) del párrafo 1 no autorizarán a la Organización a exigir que el procedimiento de consultas se aplique a las transacciones individuales, a menos que éstas sean de un alcance tan amplio que constituyan un acto de política general. En -- tal caso, si el Miembro lo solicita, la Organización estudiará la transacción, no por separado, sino en relación con la política general del Miembro respecto a las importaciones del producto de que se trate.

2. \* Un Miembro que aplique restricciones a la importación en virtud del Artículo 21 podrá, con el consentimiento de la Organización, hayan cesado o no de serle aplicables las disposiciones relativas al período transitorio conforme al inciso f) del párrafo 1, apartarse temporalmente de las disposiciones consignadas en el Artículo 22, -- respecto a una pequeña parte de su comercio exterior, cuando los beneficios que de ello obtenga el Miembro o los Miembros interesados -- superen considerablemente a cualquier perjuicio que pueda sufrir el comercio de otros Miembros.

3. Las disposiciones del Artículo 22 no impedirán las restricciones conformes con las disposiciones del Artículo 21, bien sea

- a) que se apliquen a las importaciones procedentes de otros países, pero no a las de éstos entre sí, por un grupo de territorios que tengan una cuota común en el Fondo Monetario Internacional, a -- condición de que, en todo lo demás, dichas restricciones sean -- compatibles con las disposiciones del Artículo 22; o
- b) que ayuden, hasta el 31 de diciembre de 1951, a otro país cuya -- economía ha sido dislocada por la guerra, con medidas que no representen una desviación substancial de las disposiciones del Artículo 22.

4. Las disposiciones de esta sección no impedirán que un Miembro, -- que aplique restricciones a la importación en virtud del Artículo -- 21, recurra a medidas encaminadas a orientar sus exportaciones de -- modo que aumenten sus adquisiciones de divisas que pueda utilizar -- sin apartarse de las disposiciones del Artículo 22.

5. Las disposiciones de esta sección no impedirán a un Miembro aplicar restricciones cuantitativas:

- a) que tengan efectos equivalentes de las restricciones en materia de cambios autorizados en virtud de la Sección 3 b) del Artículo VII del Estatuto del Fondo Monetario Internacional; o
- b) establecidas de conformidad con los arreglos preferenciales previstos en el Anexo A de esta Carta, en espera del resultado de -- las negociaciones mencionadas en dicho Anexo.

N.I.

\* Uno de los casos previstos en el párrafo 2 es aquél en que un Miembro que, a consecuencia de las transacciones comerciales corrientes, disponga de saldos que se encuentra imposibilitado de utilizar sin recurrir a una medida discriminatoria.



### Artículo 24

Relaciones con el Fondo Monetario Internacional y arreglos en materia de cambios

1. La Organización procurará cooperar con el Fondo Monetario Internacional, a fin de que la Organización y el Fondo persigan una política coordinada en las cuestiones de cambios, que son de la competencia del Fondo, y en las cuestiones relativas a las restricciones - - cuantitativas y otras medidas comerciales, que son de la competencia de la Organización.

2. En todos los casos en que se solicite de la Organización que examine problemas concernientes a reservas monetarias, balanza de pagos o arreglos en materia de cambios o que intervenga en dichos problemas, la Organización consultará detalladamente con el Fondo. En el curso de estas consultas, la Organización aceptará todas las comprobaciones de hechos estadísticos o de otro orden, presentadas por el Fondo, relativos a cambios, reservas monetarias y balanza de pagos, y aceptará la determinación del Fondo acerca de si hay conformidad - entre las medidas tomadas por un Miembro, en materia de cambios, y el Estatuto del Fondo Monetario Internacional, o los términos de un convenio especial de cambios celebrado entre tal Miembro y la Organización en cumplimiento del párrafo 6 de este Artículo. Cuando la Organización, con el fin de llegar a una decisión final en los casos - en que estén envueltos los criterios expuestos en el inciso a) del párrafo 3 del Artículo 21, examine una situación a la luz de las consideraciones apropiadas de conformidad con todas las disposiciones - pertinentes de dicho Artículo, aceptará la determinación del Fondo - respecto a lo que constituye un grave descenso de las reservas monetarias del Miembro, un nivel muy bajo o un grado razonable de aumento de éstas, así como en lo que se refiere a los aspectos financieros de otras cuestiones comprendidas en la consulta en tales casos.

3. La Organización procurará llegar a un convenio con el Fondo respecto al procedimiento relativo a las consultas conforme al párrafo 2 de este Artículo. Todo convenio de esta índole, a excepción de los arreglos officiosos de carácter provisional o administrativo, tendrá que ser confirmado por la Conferencia.

4. Los Miembros no frustrarán, por acción cambiaria, la intención - de lo prescrito en esta sección ni, mediante acción comercial, la - intención de lo prescrito en el Estatuto del Fondo Monetario Internacional.

5. Si, en cualquier momento, la Organización estima que un Miembro aplica restricciones de cambios sobre pagos y transferencias referentes a importaciones, en forma incompatible con las disposiciones de esta sección en materia de restricciones cuantitativas, informará - de ello al Fondo.

6. a) Cualquier Miembro de la Organización que no lo sea del Fondo, deberá dentro de un plazo que fijará la Organización después de consultar con el Fondo, ingresar como miembro del mismo o, en su defecto, concertar con la Organización un convenio especial de cambios. Todo Miembro de la Organización que deje de ser Miembro del Fondo, concertará inmediatamente con la Organización un convenio especial

de cambios. Cualquier convenio especial de cambios concertado por un Miembro en virtud de este inciso, formará inmediatamente parte de -- sus obligaciones conforme a la presente Carta.

b) Todo convenio de esta índole dispondrá lo necesario, a satisfacción de la Organización, para que no se frustren los objetivos de esta Carta como consecuencia de las medidas que en materia de cambios tome el Miembro interesado.

c) Ningún convenio de esta índole impondrá al Miembro obligaciones -- en materia de cambios que sean en general más restrictivas que las -- impuestas a sus Miembros por el Estatuto del Fondo Monetario Internacional.

d) A ningún Miembro se le exigirá concertar un convenio de tal naturaleza, en tanto que utilice únicamente la moneda de otro Miembro y en tanto que ni el Miembro ni el país cuya moneda se utilice mantenga restricciones de cambio. Sin embargo, si la Organización considera en cualquier momento que la ausencia de un convenio especial de cambios permite medidas que tiendan a frustrar los objetivos de alguna de las disposiciones de esta Carta, la Organización podrá requerir al Miembro que concierte un convenio especial de cambios conforme a las disposiciones de este párrafo. Todo Miembro de la Organización que no sea Miembro del Fondo y que no haya concertado un convenio especial de cambios podrá ser requerido en cualquier momento a -- consultar con la Organización sobre cualquier problema de cambios.

7. Todo Miembro que no lo sea del Fondo, haya o no concertado un convenio especial de cambios, proporcionará la información que, dentro del alcance general de la sección 5 del Artículo VIII del Estatuto -- del Fondo Monetario Internacional, la Organización pueda requerir para ejercer las funciones que le asigna esta Carta.

8.\* Ninguna disposición de esta sección impedirá:

- a) que un Miembro recurra al control o a las restricciones de cambios conforme al Estatuto del Fondo Monetario Internacional o al convenio especial de cambios concluido por tal Miembro con la Organización, o
- b) que un Miembro recurra a restricciones o al control de las importaciones o de las exportaciones, cuyo único efecto, además de los permitidos por los Artículos 20, 21, 22 y 23, sea hacer efectivas dichas medidas de control o de restricciones de cambios.

N.I.

\* Por ejemplo, un Miembro que, en virtud del control de cambios ejercido conforme al Estatuto del Fondo Monetario Internacional, exige el pago del importe de sus exportaciones en su propia moneda o en la de uno o más miembros del Fondo, no será por ello calificado de transgresor del Artículo 20, ni del 22. Podría tomarse también como ejemplo el caso de un Miembro que especifique en una licencia de importación, el país del cual se puedan importar las mercancías, no con el fin de introducir un nuevo elemento de discriminación en su sistema de licencias de importación, sino con objeto de poner en vigor medidas permitidas en materia de control de cambios.

## Sección C - Subsidios

### Artículo 25

#### Subsidios en general

Si un Miembro concede o mantiene cualquier subsidio, incluso cualquier forma de sostenimiento del ingreso o del precio, que directamente o indirectamente tenga por efecto mantener o acrecentar la exportación de un producto cualquiera del territorio de tal Miembro o reducir o impedir un aumento en las importaciones de cualquier producto a su territorio, dicho Miembro notificará por escrito a la Organización el alcance y la naturaleza del subsidio, los efectos que se estima que éste haya de ocasionar en el volumen del producto o de los productos de que se trate, importados o exportados por el Miembro, y las circunstancias que hagan necesario el subsidio. En todos los casos en que un Miembro considere que tal subsidio causa o amenaza causar perjuicios graves a sus intereses, el Miembro que lo haya concedido examinará, cuando se le solicite, en unión del Miembro o de los Miembros interesados, o con la Organización, la posibilidad de limitar dicho subsidio.

### Artículo 26

#### Disposiciones adicionales sobre subsidios a la exportación

1. Ningún Miembro concederá, directa o indirectamente, subsidios a la exportación de ningún producto, ni establecerá o mantendrá ningún otro sistema, cuyo resultado sea la venta del producto para su exportación a un precio inferior al cobrado por el producto similar a los compradores en el mercado nacional, teniendo debidamente en cuenta las diferencias de las condiciones y términos de venta, las de tributación y las demás diferencias que influyen en la comparación de los precios.

2. La exención, para los productos exportados, de los derechos o impuestos aplicados a los productores similares cuando sean de consumo nacional o la condonación de tales derechos o impuestos en cantidades no superiores a las devengadas, no se estimará incompatible con las disposiciones del párrafo 1. El uso del producto de dichos derechos o impuestos para pagos al conjunto de los productores nacionales de dichos productos será considerado como uno de los casos comprendidos en el Artículo 25.

3. Los Miembros aplicarán las disposiciones del párrafo 1 en la fecha más próxima posible, a más tardar dentro de los dos años siguientes a la fecha en que esta Carta entre en vigor. Si algún Miembro se ve imposibilitado de hacerlo así respecto a un producto o a varios productos determinados, lo notificará por escrito a la Organización, por lo menos tres meses antes del vencimiento del plazo prescrito y solicitará una prórroga específica de este plazo. La notificación irá acompañada de un detallado análisis del sistema en cuestión y de las circunstancias que lo justifiquen. La Organización decidirá, entonces, si debe concederse o no la prórroga solicitada y,

en caso afirmativo, en qué condiciones.

4. No obstante las disposiciones consignadas en el párrafo 1, cualquier Miembro podrá subvencionar la exportación de un producto en la medida y por el tiempo que puedan ser necesarios para compensar un subsidio concedido por un país que no sea Miembro que afecte las exportaciones del producto hechas por el Miembro. Sin embargo, el Miembro, a solicitud de la Organización, o de cualquier otro Miembro que estime que sus intereses están gravemente perjudicados por tal medida, consultará con la Organización o con aquel Miembro, según sea apropiado, a fin de llegar a un arreglo satisfactorio de la cuestión.

#### Artículo 27

Tratamiento especial aplicable a los productos básicos

1. Un sistema para estabilizar, ya sea el precio interno de un producto básico o los ingresos de los productores nacionales de dicho producto básico, independientemente de las fluctuaciones de los precios de exportación, que en ocasiones dé por resultado la venta del producto para la exportación a un precio inferior al precio comparable cobrado a los compradores del producto similar en el mercado nacional, no será considerado como una forma de subsidio a la exportación, en el sentido del párrafo 1 del Artículo 26, si la Organización determina:

- a) que el sistema también ha dado o que está concebido en forma tal, que dé por resultado la venta del producto para la exportación a un precio superior al precio comparable cobrado por el producto similar a los compradores en el mercado nacional; y
- b) que el sistema, a causa de la reglamentación efectiva de la producción o por otra razón, funciona o está concebido para funcionar en forma que no estimule indebidamente las exportaciones ni de otro modo ocasione perjuicios graves a los intereses de otros Miembros.

2. Cualquier Miembro que conceda un subsidio en relación con un producto básico, cooperará en todo tiempo en los esfuerzos tendientes a negociar convenios respecto a tal producto, conforme al procedimiento expuesto en el Capítulo VI.

3. Cuando se trate de un producto básico, si un Miembro estima que el cumplimiento de las disposiciones del Artículo 26 perjudicaría gravemente sus intereses o que éstos sufren grave daño por la concesión de cualquier clase de subsidio, se podrá aplicar el procedimiento expuesto en el Capítulo VI. Sin embargo, el Miembro que estime que sus intereses sufren en tal caso un grave daño, quedará exento, provisionalmente, respecto al producto de que se trate, de conformarse a las disposiciones de los párrafos 1 y 3 del Artículo 26, pero sujeto a las disposiciones del Artículo 28.

4. Ningún Miembro podrá conceder un nuevo subsidio que afecte la exportación de un producto básico, ni aumentar un subsidio ya existente, durante una conferencia convocada para la negociación de un convenio intergubernamental de control sobre tal producto, a menos que la Organización esté de acuerdo; en cuyo caso, el nuevo subsidio o el aumento del ya existente, se sujetará a las disposiciones del Artículo 28.

5. Si las medidas previstas en el Capítulo VI no han tenido buen éxito o no prometen tenerlo en un plazo razonable o si la conclusión de un convenio acerca de un producto no constituye una solución apropiada, cualquier Miembro que considere seriamente perjudicados sus intereses no estará sujeto a las disposiciones de los párrafos 1 y 3 del Artículo 26 respecto a tal producto; pero quedará sujeto a las disposiciones del Artículo 28.

#### Artículo 28

Compromisos relativos al estímulo de la exportación de productos básicos

1. Cuando un Miembro conceda cualquier forma de subsidio que directa o indirectamente tenga por efecto mantener o aumentar la exportación de algún producto básico de su territorio, no aplicará tal subsidio en forma tal que dé por resultado conservar o procurar para sí, en el comercio mundial de tal producto, una parte superior a la que equitativamente le corresponda.

2. Conforme a las disposiciones del Artículo 25, el Miembro que conceda tal subsidio, notificará sin demora a la Organización el alcance y la naturaleza del subsidio, los efectos que se estime haya de ocasionar en el volumen del producto exportado por el Miembro y las circunstancias que hagan necesario el subsidio. El Miembro consultará sin demora con cualesquiera otros Miembros que consideren que el subsidio causa o amenaza causar perjuicio grave a sus intereses.

3. Si en un plazo razonable no se llega a un acuerdo en las consultas, la Organización determinará qué es lo que constituye una participación equitativa del comercio mundial del producto de que se trate. El Miembro que otorgue el subsidio, se ajustará a esta determinación.

4. Al adoptar la determinación a que se refiere el párrafo 3, la Organización habrá de tener en cuenta cualesquiera factores que hayan podido afectar o puedan estar afectando el comercio mundial del producto de que se trate. La Organización habrá de considerar especialmente:

a) la participación del país Miembro en el comercio mundial de tal producto, durante un período representativo anterior;

b) el caso de si la participación del país Miembro en el mercado mundial del producto es tan pequeña que el efecto del subsidio en dicho

comercio sea probablemente de poca importancia;

c) el grado de importancia del comercio exterior del producto en la economía del país Miembro que concede el subsidio y en las economías de los países Miembros a quienes el subsidio afecte sensiblemente;

d) la existencia de sistemas de estabilización de precios que estén de conformidad con las disposiciones del párrafo 1 del Artículo 27;

e) la conveniencia de facilitar la expansión gradual de la producción exportable, en aquellas regiones capaces de satisfacer, del modo más eficaz y económico, las exigencias en el mercado mundial, del producto de que se trate y, por consiguiente, la conveniencia de limitar cualesquiera subsidios y otras medidas que dificulten tal expansión.

Sección D - Comercio Estatal y Cuestiones Conexas

Artículo 29

Tratamiento no discriminatorio

1.a)\*Todo Miembro que, en cualquier lugar, establezca o mantenga una empresa estatal o conceda a una empresa, de hecho o de derecho, privilegios exclusivos o especiales, se compromete a que dicha empresa, en sus compras o ventas que impliquen importaciones o exportaciones, se ajuste a los principios generales de tratamiento no discriminatorio prescritos por la presente Carta para las medidas gubernamentales concernientes a las importaciones o a las exportaciones efectuadas por empresas privadas.

b) Las disposiciones del inciso a) deberán interpretarse en el sentido de obligar a dichas empresas, habida cuenta de las otras disposiciones de la presente Carta, a efectuar compras o ventas de tal índole, ateniéndose exclusivamente a criterios de orden comercial, tales como el precio, la calidad, los volúmenes disponibles, la aceptación comercial de la mercancía, el transporte y otras condiciones de compra o de venta, así como a ofrecer a las empresas de los demás países Miembros, conforme a las prácticas comerciales corrientes, oportunidades adecuadas para competir en tales compras o ventas.

c) Ningún Miembro impedirá a una empresa (sea o no de las mencionadas en el inciso a), sobre la que tenga jurisdicción, a actuar conforme a los principios enunciados en los incisos a) y b).

N.I.

\* Nota 1. Las disposiciones del Artículo 29 no excluyen las ventas y las compras de productos a diferentes precios en distintos mercados, a condición de que tales precios sean cobrados o pagados por razones comerciales, habida cuenta de las condiciones diferentes de tales mercados, incluyendo las de la oferta y la demanda.

Nota 2. Los incisos a) y b) del párrafo 1 no habrán de ser interpretados como aplicables a las actividades comerciales de empresas a las cuales un Miembro haya concedido licencias u otros privilegios especiales.

- a) que tengan por único objeto garantizar ciertas normas de calidad y eficiencia en el manejo de su comercio exterior; o
- b) que tengan por objeto la exportación de sus recursos naturales,

a condición de que con ello los Miembros no instituyan o ejerzan de hecho un control o una dirección de las actividades comerciales de la empresa de que se trate o creen un monopolio cuyas actividades comerciales estén sometidas de hecho al control o a la dirección -- del Estado.

2. Las disposiciones del párrafo 1 no se aplicarán a las importaciones de productos comprados para satisfacer propósitos gubernamentales y sin intenciones de reventa comercial o de utilización para la producción de mercancías destinadas a la venta comercial. Respecto a tales importaciones y respecto a las leyes, los reglamentos y requisitos a que se refiere el inciso a) del párrafo 8 del Artículo 18, los Miembros otorgarán al comercio de los otros Miembros un tratamiento justo y equitativo.

### Artículo 30

#### Organismos de compraventa

1. Si un Miembro establece o mantiene un organismo de compraventa o una comisión u organización similar, estará sujeto:

- a) a las disposiciones del párrafo 1 del Artículo 29, en relación con las compras o ventas realizadas por tales organismos; y
- b) a las demás disposiciones pertinentes de la presente Carta, en relación con los reglamentos de tales organismos que se apliquen a las operaciones de las empresas privadas.

### Artículo 31

#### Expansión del comercio

1. Si un Miembro establece, mantiene o autoriza, de hecho o de derecho, un monopolio para la importación o la exportación de un producto cualquiera, deberá, a solicitud de uno o de varios otros Miembros que tengan interés substancial en el comercio de tal producto con aquel Miembro, negociar con tal Miembro o tales Miembros, conforme al procedimiento previsto en el Artículo 17 en materia de aranceles aduaneros y con sujeción a todas las disposiciones de esta Carta respecto a tales negociaciones arancelarias, a fin de concluir:

- a) en el caso de un monopolio de exportación, arreglos destinados a limitar o a reducir la protección que pudieran disfrutar por la aplicación del monopolio, los usuarios nacionales del producto monopolizado o, bien, destinados a asegurar la exportación del producto monopolizado en cantidades suficientes y a precios razonables;
- b) en el caso de un monopolio de importación, arreglos destinados a limitar o a reducir la protección que pudieran disfrutar, por el funcionamiento del monopolio, los productores nacionales del producto monopolizado o, bien, destinados a atenuar cualquier limitación de las importaciones que sean comparables a una limitación negociable en virtud de otras disposiciones de este Capítulo.



2. \* A fin de satisfacer los requisitos consignados en el inciso b) del párrafo 1, el Miembro que establezca, mantenga o autorice un monopolio, negociará:

- a) el establecimiento de los derechos máximos de importación que puedan ser aplicados al producto de que se trate; o
- b) cualquier otro arreglo mutuamente satisfactorio, compatible con las disposiciones de esta Carta, si las partes estiman -- que no es factible en la práctica negociar derechos máximos de importación en virtud del inciso a) del presente párrafo o si tal negociación no permitiera lograr los fines enunciados en el párrafo 1; todo Miembro que entable negociaciones de -- conformidad con el presente inciso, ofrecerá a los demás Miembros interesados la posibilidad de celebrar consultas.

3. En caso de que los derechos máximos de importación no hayan sido negociados en virtud del inciso a) del párrafo 2, el Miembro que establezca, mantenga o autorice el monopolio de importación, publicará o notificará a la Organización acerca de los derechos máximos de importación que aplicará al producto de que se trate.

4.\*\* °Los derechos de importación negociados conforme al párrafo 2, o publicados o notificados a la Organización en conformidad con el párrafo 3, representarán el margen máximo que pueda ser añadido al precio del producto una vez desembarcado, al establecer el precio asignado por el monopolio de importación al producto importado (exclusión hecha de los impuestos internos fijados de conformidad con las disposiciones del Artículo 18, de los gastos de transporte y de distribución, de otros gastos asignables a la compra, venta o elaboración -- adicional, así como de un margen de beneficio razonable). Queda entendido que podrán tomarse en cuenta los precios medios del producto una vez desembarcado y los precios medios de venta en períodos recientes. Queda entendido, además, que cuando el producto de que se trata sea un producto básico, objeto de un sistema de estabilización del precio interno, podrán tomarse disposiciones tendientes a un -- ajuste que tenga en cuenta las fluctuaciones o variaciones importantes de los precios mundiales, a condición de que, cuando se haya negociado sobre derechos máximos, haya un acuerdo entre los países partes en las negociaciones.

N. I.

\* \* \* (Párrafos 2 y 4) Los derechos máximos de importación a que se refieren los párrafos 2 y 4 incluyen el margen que haya sido negociado o que haya sido publicado, o que haya sido notificado a la Organización, recaudado o no, por la aduana, en todo o en parte, -- como un derecho aduanero propiamente dicho.

° (Párrafo 4) Respecto a la segunda cláusula condicional, el método y el grado de ajuste autorizado en el caso de un producto básico al cual se aplique un sistema de estabilización del precio interno, -- habrán de ser normalmente objeto de un convenio durante las negociaciones previstas en el inciso a) del párrafo 2.

5. Respecto a cualquier producto objeto de las disposiciones de este Artículo, el monopolio deberá, en todos los casos en que este principio pueda ser aplicado efectivamente y con sujeción a las demás disposiciones de esta Carta, importar y poner a la venta el producto de que se trate, en cantidades suficientes para satisfacer plenamente la demanda interno del producto importado, teniendo en cuenta cualquier racionamiento entonces vigente del consumo del producto importado y del producto nacional similar.

6. Al aplicar las disposiciones de este Artículo, deberá prestarse debida atención al hecho de que algunos monopolios se han establecido y funcionan principalmente con fines sociales, culturales, humanitarios o como fuente de ingresos fiscales.

7. Este Artículo no limitará el empleo, por parte de los Miembros, de cualquier forma de ayuda a los productores nacionales, permitida por otras disposiciones de esta Carta.

### Artículo 32

Liquidación de existencias acumuladas para fines no comerciales

1. Si un Miembro que tiene existencias de un producto básico, acumuladas para fines no comerciales, y procede a liquidarlas, deberá, en la medida de lo posible, efectuar la liquidación en forma que evite perturbaciones graves en los mercados mundiales del producto de que se trate.

2. Dicho Miembro:

- a) hará pública, con no menos de cuatro meses de anticipación, su intención de liquidar tales existencias; o
- b) notificará su intención a la Organización con no menos de cuatro meses de anticipación.

3. Tal Miembro consultará, a petición de cualquier Miembro que estime estar interesado substancialmente, acerca del mejor medio de evitar un perjuicio substancial a los intereses económicos de los productores y de los consumidores del producto básico de que se trate. Cuando los intereses de varios Miembros pudieran ser substancialmente afectados, la Organización podrá participar en tales consultas y el Miembro que posea las existencias tomará debidamente en cuenta las recomendaciones que formule la Organización.

4. Las disposiciones de los párrafos 2 y 3 no se aplicarán a la enajenación habitual de existencias, necesaria para la renovación de ellas, con objeto de evitar el deterioro.

## Sección E - Disposiciones Generales en Materia de Comercio

### Artículo 33

#### Libertad de tránsito

1. \* Las mercancías (con inclusión de los equipajes), así como los barcos y otros medios de transporte, serán considerados en tránsito a través del territorio de un país Miembro, cuando el paso por tal territorio, con o sin trasbordo, almacenamiento, descarga parcial o cambio en el modo de transporte, sólo constituya una parte de un viaje completo que comience y termine más allá de las fronteras del país Miembro por cuyo territorio se efectúe. En el presente Artículo, un tráfico de esta clase se denomina "tráfico en tránsito".
2. Habrá libertad de tránsito a través del territorio de cada país Miembro, por las rutas más convenientes para el tránsito internacional, para el tráfico en tránsito con destino al territorio de otro Miembro o procedente del territorio de otro Miembro. No se hará distinción alguna por razón de la bandera bajo la cual naveguen los barcos, del lugar de origen, de partida, de entrada, de salida o de destino, o de cualquier circunstancia relativa a la propiedad de las mercancías, de los barcos o de otros medios de transporte.
3. \*° Cualquier Miembro podrá exigir que el tráfico en tránsito que pase por un territorio sea declarado en la aduana correspondiente; pero, salvo en casos de inobservancia de las leyes y reglamentos de aduana aplicables, tal tráfico procedente del territorio de otro Miembro o destinado al territorio de otro Miembro, no será objeto de demoras ni restricciones innecesarias y estará exento del pago de derechos de aduana y de todo derecho de tránsito u otras cargas aplicadas al tránsito, a excepción de aquellas cargas que sean conmensurables con los gastos administrativos ocasionados por el tránsito o con el costo de los servicios prestados.
4. \*° Todas las cargas y reglamentaciones impuestas por los Miembros al tráfico en tránsito destinado al territorio de otro Miembro o procedente del territorio de otro Miembro, serán equitativas, habida cuenta de las condiciones del tráfico.
5. \*° Respecto a todas las cargas, reglamentaciones y formalidades relativas al tránsito, cada Miembro otorgará al tráfico en tránsito destinado al territorio de otro Miembro o procedente del territorio de otro Miembro, un tratamiento no menos favorable que el otorgado al tráfico en tránsito destinado a un tercer país o procedente de él.

#### N.I.

\* El montaje de vehículos y de maquinaria móvil que lleguen en piezas sueltas o el desmontaje (seguido o no de nuevo montaje) de artículos voluminosos no serán considerados en el sentido de excluir el paso de estas mercancías en régimen de "tráfico en tránsito", a condición de que se emprendan únicamente por conveniencias del transporte.

\*° La palabra "charges" (cargas) tal como se emplea en el texto inglés de los párrafos 3, 4 y 5, no comprende los gastos de transporte.

6. \* La Organización podrá realizar estudios, hacer recomendaciones y promover convenios internacionales tendientes a simplificar los - reglamentos aduaneros relativos al tráfico en tránsito, a la utilización, en condiciones equitativas, de las facilidades necesarias - para dicho tránsito y a otras medidas que tengan por fin alcanzar - los objetivos de este Artículo. Los Miembros cooperarán entre sí a este fin, directamente y por conducto de la Organización.

7. Cada Miembro otorgará a los productos que hayan pasado en tránsito por el territorio de cualquier otro Miembro, tratamiento no menos favorable que el que hubiera sido otorgado a tales productos si hubiesen sido transportados de un lugar de procedencia al de su destino sin pasar por tal territorio. Todo Miembro podrá, sin embargo, mantener los requisitos de consignación directa, existentes en la - fecha de esta Carta, respecto a cualquier mercancía para la cual la consignación directa constituya una condición indispensable de admisión al beneficio de tarifas de derechos preferenciales o, bien, -- tenga relación con el método de aforo aduanero prescrito por tal -- Miembro.

8. Las disposiciones de este Artículo no se aplicarán a las aeronaves en tránsito; pero sí se aplicarán al tránsito aéreo de mercancías (con inclusión de los equipajes).

#### Artículo 34

##### Derechos "antidumping" y derechos compensatorios

1. \*° Los Miembros reconocen que el "dumping", mediante el cual los productos de un país entran al comercio de otro país a precio inferior al de su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza -- causar perjuicio sensible a una industria establecida en un país -- Miembro o retrasa sensiblemente el establecimiento de una industria nacional. Para los fines de este Artículo, se considera que un producto ha entrado al comercio de un país importador a precio inferior al de su valor normal, si el precio del producto exportado de un - - país a otro.

#### N.I.

\* Si, como resultado de negociaciones entabladas conforme al párrafo 6, un Miembro concede a un país que no tiene acceso directo al mar, facilidades más amplias que las ya previstas en otros párrafos del - Artículo 33, tales facilidades especiales podrán ser limitadas a ese país, a menos que la Organización determine, basándose en la queja - de cualquier otro Miembro, que la privación de esas facilidades contraviene a las disposiciones de esta Carta sobre el tratamiento de - la nación más favorecida.

\*El "dumping" disimulado practicado por empresas asociadas (es decir, la venta - por un importador hecha a un precio inferior al que corresponde al precio facturado por un exportador con quien aquél esté asociado e inferior también al precio - que rija en el país exportador) constituye una forma de "dumping" de precio en -- que el margen de "dumping" puede ser calculado a base del precio al cual el im-- portador revende las mercancías.

- a) es menos que el precio comparable, en las condiciones normales de comercio, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador, o
- b) a falta de dicho precio en el mercado interno, es menor
  - i) que el precio comparable más alto, para la exportación a un tercer país, de un producto similar, en las condiciones normales del comercio, o
  - ii) que el costo de producción de ese producto en el país de origen, más un aumento razonable por gastos de venta y beneficio.

En cada caso se deberán tener debidamente en cuenta las diferencias existentes relativas a condiciones y términos de venta, a tributación y a otras diferencias que afecten la comparación de los precios.

2. \* A fin de contrarrestar o impedir el "dumping", un Miembro podrá imponer, sobre cualquier producto objeto de "dumping", derechos "antidumping" que no excedan del margen de "dumping" de tal producto. Para los fines de este Artículo, el margen de "dumping" es la diferencia de precio determinada de acuerdo con las disposiciones del párrafo 1.

3. \* No se impondrá a un producto de un país Miembro, importado en el territorio de otro Miembro, derecho compensatorio alguno que exceda del monto estimado de la prima o del subsidio que se haya concedido directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación de tal producto en el país de origen o de exportación, con inclusión de cualquier subsidio especial otorgado para el transporte de un producto particular. El término "derecho compensatorio" deberá entenderse como un derecho especial impuesto a fin de contrarrestar cualquier prima o subsidio concedidos, directa o indirectamente, a la fabricación, a la producción o a la exportación de una mercancía.

#### N.I.

\* Nota 1. Como en otros muchos casos en la práctica aduanera, un Miembro puede exigir una garantía adecuada (fianza o depósito en efectivo) del pago de derechos "antidumping" o compensatorios, en espera de que se llegue a una determinación definitiva sobre los hechos, en cualquier caso de sospecha de "dumping" o de concesión de subsidios.

Nota 2. El recurso a cambios múltiples puede constituir, en ciertas circunstancias, un subsidio a la exportación, al cual se puede responder con los derechos compensatorios enunciados en el párrafo 3; o bien, puede constituir una forma de "dumping" efectuada por medio de una devaluación parcial de la moneda de un país, a la cual se puede responder con las medidas previstas en el párrafo 2.

"El recurso a cambios múltiples" se refiere a prácticas observadas por los gobiernos o aprobadas por ellos.

4. Ningún producto de un país Miembro, importado en el territorio de otro Miembro, será objeto de derechos "antidumping" o compensatorios por el hecho de que dicho producto esté exento de derechos o impuestos que graven el producto similar cuando esté destinado al consumo en el país de origen o en el país de exportación, ni en razón del -- reembolso de tales derechos o impuestos.

5. Ningún producto de un país Miembro, importado en el territorio de otro Miembro, será simultáneamente objeto de derechos "antidumping" y de derechos compensatorios destinados a contrarrestar una misma si tuación resultante del "dumping" o de los subsidios otorgados a la -- exportación.

6. Ningún Miembro impondrá derechos "antidumping" o compensatorios a la importación de producto alguno de otro país Miembro, a menos que determine que el efecto del "dumping" o del subsidio, según sea el -- caso, es tal que causa o amenaza causar perjuicio sensible a una industria nacional ya establecida o que retarda sensiblemente el establecimiento de una industria nacional. La Organización podrá suspender el cumplimiento de los requisitos del presente párrafo, para -- que un Miembro pueda imponer derechos "antidumping" o compensatorios a la importación de cualquier producto, con el propósito de contra-- rrestar un "dumping" o un subsidio que cause o amenace causar perjuicio sensible a una industria de otro país Miembro que exporta el pro-- ducto de que se trate, al país Miembro exportador.

7. Se presume que un sistema para estabilizar, ya sea el precio interno de un producto básico o los ingresos de los productores nacionales de dicho producto básico, independientemente de las fluctuaciones de los precios de exportación, que en ocasiones dé por resultado la venta del producto para la exportación a un precio inferior al -- precio comparable cobrado a los compradores del producto similar en el mercado nacional, no causa perjuicios sensibles en el sentido del párrafo 6, si se determina, mediante consulta entre los Miembros que tengan un interés substancial en el producto de que se trate;

- a) que el sistema también ha dado por resultado la venta del producto para la exportación a un precio superior al precio comparable cobrado por el producto similar a los compradores en el mercado nacional; y
- b) que el sistema, a causa de la reglamentación efectiva de la -- producción o por otra razón, funciona en forma que no estimule indebidamente las exportaciones ni ocasione otros perjuicios -- graves a los intereses de otros Miembros.

### Artículo 35

#### Aforo aduanero

1. Los Miembros procurarán la unificación, hasta donde sea factible, de las definiciones de valor y de los procedimientos para determinar el valor de los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restricciones basadas en el valor o regidas en cualquier forma por éste. Con miras a impulsar la cooperación a este fin, la Organización podrá estudiar y recomendar a los Miembros las bases y métodos para determinar el aforo aduanero que más convengan a las necesidades del comercio y sean más susceptibles de adopción general.

2. Los Miembros reconocen la validez de los principios generales de aforo aduanero establecidos en los párrafos 3, 4 y 5 y se comprometen a aplicar tales principios, lo más pronto que sea factible, respecto a todos los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restricciones impuestas a la importación, basadas en el valor o regidas en cualquier forma por éste. Además, a solicitud de otro Miembro directamente afectado, estudiarán a la luz de estos principios, el funcionamiento de cualquiera de sus leyes o reglamentos relativos al aforo aduanero. La Organización podrá pedir a los Miembros que le informen acerca de las medidas adoptadas por ellos conforme a las disposiciones de este Artículo.

3. a) \* El aforo de la mercancía importada deberá basarse en el valor real de la mercancía importada a la cual se apliquen derechos o de una mercancía similar; y no deberá basarse en el de una mercancía de procedencia nacional, ni en valores arbitrarios o ficticios.

#### N.I.

\* Nota 1. Es compatible con el Artículo 35 presumir que "el valor real" pueda estar representado por el precio de factura (o el precio del contrato en el caso de contratos del Estado sobre productos básicos) con la adición de todas las cargas por gastos legítimos, no incluidos en aquél y que son elementos propios del "valor real", más cualquier descuento anormal u otra reducción calculada sobre el precio ordinario de competencia.

Nota 2. Si en la fecha de esta Carta un Miembro mantiene en vigor un sistema según el cual los derechos ad valorem son percibidos a base de valores fijos, las disposiciones del párrafo 3 del Artículo 35, no habrán de aplicarse: 1. en los casos de valores no sujetos a revisión periódica respecto a un producto determinado, mientras el valor asignado a dicho producto se mantenga fijo; 2. en los casos de valores sujetos a revisión periódica, a condición de que la revisión esté basada en el "valor real" medio establecido con relación a un período inmediatamente precedente no mayor de doce meses y de que dicha revisión pueda realizarse en cualquier momento a petición de alguna de las partes interesadas o de algún Miembro. La revisión se aplicará a la importación o a las importaciones, respecto a las cuales la solicitud específica de revisión haya sido formulada, y el valor revisado así establecido se mantendrá en vigor hasta nueva revisión.

Nota 3. El inciso b) del párrafo 3 permite a un Miembro interpretar la expresión "en el curso normal del comercio", en conjunción con las palabras "en condiciones de plena competencia", en el sentido de excluir toda transacción en la que el comprador y el vendedor no sean independientes uno de otro y en la que el precio no sea la única consideración.

3. \*

b) El "valor real" habrá de ser el precio al cual, en tiempo y lugar determinados por las leyes del país importador y en el curso normal del comercio, se venda o se ofrezca tal mercancía u otra similar en condiciones de plena competencia. En la medida en que el precio de tal mercancía u otra similar se rija por la cantidad de que se trate en una transacción determinada, el precio que habrá de tenerse en cuenta deberá referirse uniformemente a i) a cantidades comparables, o ii) a cantidades no menos favorables para los importadores que -- aquéllas en que el mayor volumen de la mercancía se venda en el comercio entre los países de exportación e importación.

c) Cuando sea imposible comprobar el valor real de conformidad con el inciso b), el aforo deberá basarse en el equivalente comprobable más próximo a tal valor.

4. El aforo aduanero de cualquier producto importado no deberá incluir el importe de cualquier impuesto interno que sea aplicable en el país de origen o de exportación, del cual haya sido eximido el producto importado o cuyo importe haya sido o haya de ser objeto de exoneración mediante reembolso.

5.a)\*\* Salvo lo dispuesto en contrario en este párrafo, cuando un -- Miembro, para los efectos del párrafo 3, necesite convertir, a su -- propia moneda, un precio expresado en la moneda de otro país, adoptará, para la conversión el tipo de cambio resultante de las paridades fijadas para las monedas de que se trate, establecidas en cumplimiento del Estatuto del Fondo Monetario Internacional o por convenios especiales de cambios concertados en virtud del Artículo 24 de esta -- Carta.

N.I.

\* Nota 4. La norma prescrita de "condiciones de plena competencia" permite a los Miembros prescindir de tomar en consideración los precios de los distribuidores, que comprendan descuentos especiales li mitados a los agentes exclusivos.

Nota 5. El texto de los incisos a) y b) permite a los Miembros aforar los derechos uniformemente, bien sea 1) a base de los precios asignados por un exportador determinado para la mercancía importada o, bien, 2) a base del nivel general de precios de mercancía similar.

\*\* Si la observancia de las disposiciones del párrafo 5 diera por resultado la disminución del monto de los derechos pagaderos sobre productos respecto a los cuales las tasas de derechos hayan sido convalidadas por un convenio internacional, el término "lo más pronto que sea factible", que aparece en el párrafo 2, concede al Miembro interesado un plazo razonable para obtener el ajuste de dicho convenio.



b) De no haberse establecido dichas paridades, el tipo de conversión habrá de reflejar realmente el valor corriente de tal moneda en las transacciones comerciales.

c) La Organización, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, formulará normas que rijan la conversión, por parte de los Miembros, de cualquier moneda extranjera respecto a la cual se hayan mantenido múltiples tipos de cambio en consonancia con el Estatuto del Fondo - Monetario Internacional. Cualquier Miembro podrá aplicar tales normas a tales monedas extranjeras para los efectos del párrafo 3 de este Artículo, como alternativa al empleo de paridades. Hasta que la Organización haya adoptado estas normas, cualquier Miembro podrá - aplicar a cualquier moneda extranjera las normas de conversión, para los efectos del párrafo 3 de este Artículo, destinadas a reflejar -- realmente el valor de tal moneda extranjera en las transacciones comerciales.

6. Ninguna disposición de este Artículo podrá interpretarse en el -- sentido de obligar a un Miembro a que introduzca modificaciones en - el método de conversión de las monedas para fines aduaneros, que sea aplicable en su territorio en la fecha de esta Carta, si tales modificaciones produjeran el efecto de hacer subir en general el monto - de los derechos de aduana a pagar.

7. Las bases y los métodos para determinar el valor de los productos sujetos a derechos o a otras cargas o restricciones basadas en el va lor o regidas en cualquier forma por éste, habrán de ser estables y habrá de dárseles suficiente publicidad, a fin de permitir a los comerciantes calcular, con un grado razonable de certeza, el aforo - - aduanero.

### Artículo 36

#### Formalidades relacionadas con la importación y la exportación

1. Los Miembros reconocen que todos los derechos y cargas de cual- - quier naturaleza (aparte de los derechos de aduana sobre la importa- ción y la exportación y aparte de otros impuestos a que se refiere - el Artículo 18), impuestos por las autoridades gubernamentales a la importación o a la exportación en relación con ellas, han de limitar se en su cuantía al costo aproximado de los servicios prestados y -- que no han de constituir una protección indirecta a los productos na- cionales ni una tributación impuesta a las importaciones o a las ex- portaciones con fines fiscales. Los Miembros reconocen, además, la - necesidad de reducir el número y la diversidad de tales derechos y - cargas, de disminuir los efectos y la complejidad de las formalida- des de importación y de exportación, y de reducir y simplificar los requisitos de los documentos necesarios para la importación y expor- tación.

2. Los Miembros tomarán, en la fecha más pronta que sea viable, medi- das de conformidad con los principios y objetivos consignados en el párrafo 1. Además, a solicitud de otro Miembro directamente afectado, revisarán el funcionamiento de cualquiera de sus leyes y reglamentos a la luz de estos principios. La Organización podrá pedir informes a

los Miembros acerca de las medidas que hayan tomado para la aplicación de las disposiciones de este párrafo.

3. \* Las disposiciones de los párrafos 1 y 2 se harán extensivas a los derechos, cargas, formalidades y requisitos impuestos por las autoridades gubernamentales, en relación con la importación y la exportación, con inclusión de los referentes a:

- a) trámites consulares, tales como los relativos a las facturas y los certificados consulares;
- b) restricciones cuantitativas;
- c) licencias;
- d) control de cambios;
- e) servicios de estadística;
- f) documentos, documentación y certificación;
- g) análisis e inspección; y
- h) cuarentena, asuntos sanitarios y fumigación.

4. La Organización podrá estudiar y recomendar a los Miembros medidas específicas para la simplificación y unificación de las formalidades y técnicas aduaneras, así como medidas para la supresión de requisitos de aduanas innecesarios, inclusive los concernientes a anuncios y muestras utilizados solamente para la formulación de pedidos de mercancías.

5. Ningún Miembro impondrá sanciones severas por infracciones leves de los reglamentos aduaneros o requisitos de trámite. En especial, en los casos de error u omisión en la documentación de aduanas que sea fácilmente rectificable y que sea obvio que no se hizo con intención fraudulenta o por crasa negligencia, las sanciones que se impongan no serán superiores a las necesarias para servir simplemente de advertencia.

6. Los Miembros reconocen que las designaciones de la nomenclatura arancelaria, basada en denominaciones geográficas o regionales distintivas, no deben emplearse en forma discriminatoria contra los productos de países Miembros. En consecuencia, los Miembros cooperarán entre sí directamente y por conducto de la Organización, a fin de suprimir, en la fecha más próxima que sea viable, las prácticas que sean incompatibles con este principio.

#### N. I.

\* Aunque el Artículo 36 no se refiere expresamente al empleo de tipos múltiples de cambio, los párrafos 1 y 3 condenan el recurso a impuestos o a derechos sobre las operaciones de cambio como procedimiento de aplicación de tipos múltiples de cambio; sin embargo, si un Miembro recurre a la aplicación de derechos sobre las operaciones de cambio múltiple para proteger su balanza de pagos, en forma no incompatible con el Estatuto del Fondo Monetario Internacional, las disposiciones del párrafo 2 protegerán plenamente sus intereses, ya que dicho párrafo simplemente requiere la supresión de tales derechos tan pronto como sea viable.

### Artículo 37

#### Marcas de origen

1. Los Miembros reconocen que, al adoptar y aplicar las leyes y los reglamentos relativos a marcas de origen, deben reducirse al mínimo las dificultades y los inconvenientes que tales medidas pudieran -- causar al comercio y a la industria de los países exportadores.
2. Cada Miembro concederá a los productos de cada uno de los demás países Miembros, en lo concerniente a los requisitos de las marcas, un tratamiento no menos favorable que el concedido a los productos similares de un tercer país.
3. Siempre que administrativamente sea factible, los Miembros deberán permitir que las marcas de origen que se exijan sean colocadas en el momento de la importación.
4. Las leyes y reglamentos de los Miembros, referentes a la fijación de marcas en los productos importados, habrán de permitir su aplicación en forma de no ocasionar grave daño a los productos, reducir sensiblemente su valor o aumentar indebidamente su costo.
5. Los Miembros convienen en cooperar por conducto de la Organización, a fin de eliminar rápidamente los requisitos innecesarios referentes a la fijación de marcas. La Organización podrá hacer estudios y dirigir recomendaciones a los Miembros acerca de las medidas conducentes a este fin, con inclusión de la adopción de una lista de categorías generales de productos, respecto a los cuales los requisitos de fijación de marcas produzcan el efecto de restringir el comercio en un grado desproporcionado a los fines legítimos que se busquen y respecto a los cuales no se requiera, en caso alguno, que estén marcados, para indicar su origen.
6. Por regla general, ningún Miembro deberá imponer derechos ni sanciones especiales por inobservancia de los requisitos de fijación de marcas antes de la importación, a menos que la rectificación de las marcas haya sido demorada indebidamente o que se hayan colocado marcas que se presten a engaño o se haya omitido intencionalmente la fijación de marcas.
7. Los Miembros cooperarán entre sí directamente y por conducto de la Organización, a fin de impedir el empleo de nombres comerciales que tiendan a dar una idea errónea sobre el verdadero origen de un producto, en detrimento de las denominaciones geográficas o regionales distintivas de los productos de un país Miembro y protegidas por las leyes de tal país. Cada Miembro prestará amplia y benévola atención a las peticiones o representaciones que pueda formular -- otro Miembro, respecto al cumplimiento del compromiso contenido en la oración anterior, referente a los nombres de productos que le -- hayan sido comunicados por tal Miembro. La Organización podrá recomendar la celebración de una conferencia de los Miembros interesados en esta materia.

### Artículo 38

#### Publicación y aplicación de reglamentos comerciales

1. Las leyes, los reglamentos, las decisiones judiciales y las disposiciones administrativas de aplicación general, que cualquier Miembro haya puesto en vigor y se refieren a la clasificación o al aforo aduanero de productos, a tasas de derechos, a impuestos u otras cargas, a requisitos, restricciones o prohibiciones de importación o exportación a transferencias de pagos para tales fines, o a la venta, la distribución, el transporte, el seguro, el almacenamiento, la inspección, la exhibición, la elaboración, la mezcla u otra utilización de productos, se publicarán, sin demora, a fin de facilitar su conocimiento a los Gobiernos y a los comerciantes. Se publicarán también los convenios que afecten la política comercial internacional y que estén vigentes entre el Gobierno o un organismo gubernamental de un país Miembro y el Gobierno o un organismo gubernamental de cualquier otro país. Se transmitirán sin demora a la Organización ejemplares de tales leyes, reglamentos, decisiones, disposiciones y convenios. Las disposiciones de este párrafo no obligan a Miembro alguno a revelar informes de carácter confidencial, cuya divulgación impida la aplicación de la ley o que, en modo alguno, sea contraria al interés público o perjudique los legítimos intereses comerciales de determinadas empresas, públicas o privadas.

2. Las medidas de aplicación general tomadas por un Miembro, que tengan por efecto aumentar la tasa de un derecho de importación u otras cargas sobre las importaciones, según el uso establecido y uniforme, o que impongan una nueva o más gravosa exigencia, restricción o prohibición a las importaciones o a las transferencias de fondos para su pago, no entrarán en vigor antes de publicarse oficialmente.

3.a) Cada Miembro aplicará de manera uniforme, imparcial y razonable, sus leyes, reglamentos, decisiones y disposiciones de la especie enunciada en el párrafo 1. Habrá de concederse a los comerciantes directamente afectados facilidades adecuadas para consultar con las autoridades gubernamentales competentes.

b) Cada Miembro mantendrá o instituirá, tan pronto como sea posible, tribunales judiciales, arbitrales o administrativos, o procedimientos con objeto, inter alia, de hacer la pronta revisión y rectificación de las medidas administrativas relativas a cuestiones aduaneras. Tales tribunales o procedimientos serán independientes de los organismos encargados de hacer cumplir las medidas administrativas; sus decisiones serán ejecutadas por dichos organismos y regirán la práctica de éstos a menos que se interponga una apelación ante un corte o un tribunal de competencia superior, dentro del plazo prescrito para la presentación de apelaciones por los importadores, entendiéndose que la administración central de tal organismo puede tomar medidas encaminadas a obtener una revisión del caso mediante otro procedimiento, si hay motivos suficientes para creer que la decisión es incompatible con los principios de derecho reconocidos o con la realidad de los hechos.

c) Las disposiciones del inciso b) no exigirán la eliminación o substitución de los procedimientos vigentes en un país Miembro en la fecha de esta Carta, que de hecho aseguren una revisión objetiva e imparcial de la acción administrativa, aun cuando tales procedimientos no sean completa u oficialmente independientes de los organismos encargados de la ejecución de las disposiciones administrativas. Todo Miembro que recurra a tales procedimientos, facilitará a la Organización, a solicitud de ésta, informes completos sobre ellos, a fin de que la Organización pueda determinar si dichos procedimientos se ajustan a los requisitos de este inciso.

### Artículo 39

#### Informes, estadísticas y terminología comercial

1. Los Miembros comunicarán a la Organización o al organismo que ésta haya designado a tal efecto, en la forma más rápida y más minuciosa posible:
  - a) las estadísticas de su comercio exterior de mercancías (importaciones, exportaciones y, cuando sea del caso, reexportaciones, tránsito y transbordo y mercancías en almacén o en depósito);
  - b) las estadísticas de los ingresos fiscales por derechos de importación y de exportación y de otros impuestos sobre mercancías objeto de comercio internacional y, hasta donde sea fácilmente comprobable, del pago de subsidios que afecten dicho comercio.
2. En la medida de lo posible, las estadísticas mencionadas en el párrafo 1 se referirán a las clasificaciones arancelarias y habrán de presentarse en forma que muestren los efectos de toda restricción a la importación o a la exportación basada en el volumen o en el valor o en el monto de las divisas disponibles, o reguladas en alguna forma por éstos.
3. Los Miembros publicarán con regularidad y con la mayor prontitud posible las estadísticas a que se refiere el párrafo 1.
4. Los Miembros prestarán cuidadosa atención a cualesquiera recomendaciones que la Organización pueda someterles a fin de mejorar la información estadística suministrada de conformidad con el párrafo 1.
5. Los Miembros facilitarán a la Organización, a solicitud de ésta y en la medida en que razonablemente sea factible, cualquier otra información estadística que la Organización estime necesaria para el cumplimiento de sus funciones, siempre que tal información no sea facilitada a otras organizaciones intergubernamentales, de las cuales la Organización pudiera obtenerla.
6. La Organización actuará como centro encargado de la compilación, el intercambio y la publicación de información estadística de la naturaleza a que se refiere el párrafo 1. En colaboración con el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas y con toda otra organización considerada competente, la Organización podrá emprender estudios encaminados a mejorar los métodos de compilación, análisis y publicación de estadísticas en materia económica y podrá promover la -

manera de hacer tales estadísticas internacionalmente comparables -- con inclusión de la posible adopción internacional de clasificaciones uniformes de aranceles aduaneros y de productos.

7. En cooperación con las demás organizaciones a que se refiere el párrafo 6, la Organización podrá también estudiar la cuestión de la adopción de normas, nomenclaturas, términos y formularios que hayan de utilizarse en el comercio internacional y en los correspondientes documentos oficiales y estadísticos de los Miembros; también podrá recomendar la aceptación general, de parte de los Miembros, de tales normas, nomenclaturas, términos y formularios.

## Sección F - Disposiciones Especiales

### Artículo 40 \*

Medidas de emergencia relativas a la importación de determinados productos

1. a) Si, como resultado de acontecimientos imprevistos y del efecto de las obligaciones contraídas por un Miembro en virtud o en cumplimiento de este Capítulo, inclusive concesiones arancelarias, un producto cualquiera se importa en el territorio de dicho Miembro en cantidades tan relativamente crecidas y en condiciones tales que cause o amenace causar grave perjuicio a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores que están establecidos en dicho territorio, el Miembro quedará en libertad, respecto a dicho producto y en la medida y por el tiempo que puedan ser necesarios para evitar o remediar el perjuicio, de suspender la obligación contraída, en su totalidad o en parte, o de retirar o modificar la concesión.

b) Si un producto que es objeto de una concesión relativa a una preferencia, se importa en el territorio de un Miembro en las circunstancias referidas en el inciso a), en forma que cause o amenace causar graves perjuicios a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores, que estén establecidos en el territorio de un Miembro que reciba o haya recibido tal preferencia, el Miembro importador quedará en libertad, si el otro Miembro lo solicita, de suspender la obligación correspondiente, en su totalidad o en parte, o de retirar o modificar la concesión respecto al producto, en la medida y por el tiempo que puedan ser necesarios para evitar o remediar tal perjuicio.

### N.I.

\* Queda entendido que cualquier suspensión, retiro o modificación ejecutada en virtud de los incisos a) y b) del párrafo 1 y del inciso b) del párrafo 3, no habrá de tener efectos discriminatorios contra las importaciones de cualquier país Miembro y que tales medidas habrán de evitar, en todo lo posible, que se perjudique a otros países Miembros abastecedores.

2. Antes de que un Miembro tome medidas en virtud de las disposiciones consignadas en el párrafo 1, lo notificará por escrito con la mayor anticipación posible a la Organización y concederá a ésta y a los Miembros que tengan en ello interés substancial, como exportadores del producto de que se trate, la oportunidad de consultar con él acerca de la medida propuesta. Al efectuar tal notificación respecto a una concesión preferencial, se mencionará en ella al Miembro que haya solicitado la medida. En casos especiales de urgencia, en los que cualquier retraso pudiera causar perjuicios difíciles de reparar, podrán tomarse, provisionalmente y sin previa consulta, medidas conforme al párrafo 1, a condición de celebrar las consultas inmediatamente después de tomar tales medidas.

3. a) Si los Miembros interesados no logran ponerse de acuerdo en lo concerniente a estas medidas, el Miembro que proponga su adopción o continúe aplicándolas, estará, sin embargo, en libertad de hacerlo; si tales medidas se toman o mantienen, los Miembros afectados podrán, dentro de un plazo de noventa días a partir de la adopción de tal medida y a la expiración de un plazo de treinta días a contar de la fecha en que la Organización haya recibido la notificación escrita de la suspensión, suspender, en lo aplicable al comercio del Miembro -- que adopte tal medida o, en el caso previsto en el inciso b) del párrafo 1, al comercio del Miembro que la haya solicitado, las obligaciones y concesiones substancialmente equivalentes que resulten de este Capítulo o de su cumplimiento y cuya suspensión no desaprobe la Organización.

b) No obstante lo dispuesto en el inciso a), si las medidas tomadas sin previa consulta en virtud del párrafo 2, causan o amenazan causar en el territorio de un Miembro, perjuicio grave a los productores nacionales de los productos a que se aplique tal medida, y cuando el retraso pueda causar perjuicios difíciles de reparar, tal Miembro quedará en libertad de suspender, al tomar dichas medidas y durante el período de consultas, las obligaciones o concesiones que puedan ser necesarias para evitar o remediar el perjuicio.

4. Ninguna disposición de este Artículo ha brá de interpretarse en el sentido

- a) de exigir de un Miembro, en relación con el retiro o la modificación hecha por tal Miembro de cualquier concesión negociada en conformidad con el Artículo 17, que consulte con otros Miembros u obtenga su aprobación, cuando tales Miembros no sean partes contratantes en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio; o
- b) de autorizar a cualquier Miembro que no sea parte contratante en ese Acuerdo, a sustraerse de las obligaciones contraídas en virtud de esta Carta o a suspenderlos por razón del retiro o de la modificación de tal concesión.

Artículo 41 \*

Consultas

Cada Miembro examinará con benévola atención las representaciones -- que formule otro Miembro y dará oportunidad adecuada para las consultas correspondientes, respecto a la aplicación de reglamentos y formalidades de aduanas, derechos "antidumping" y derechos compensatorios, reglamentaciones cuantitativas y de cambios, reglamentaciones internas de precios, subsidios, prácticas y reglamentaciones concernientes al tránsito, operaciones de comercio estatal, leyes sanitarias y reglamentos protectores de la vida o de la salud humana, animal o vegetal y, en general, respecto a todas las cuestiones concernientes a la aplicación de este Capítulo.

Artículo 42

Aplicación territorial del Capítulo IV

1. Las disposiciones del Capítulo IV se aplicarán a los territorios aduaneros metropolitanos de los Miembros, así como a cualquier otro territorio aduanero respecto al cual se haya aceptado esta Carta de conformidad con las disposiciones del Artículo 104. Cada uno de esos territorios aduaneros será considerado como si fuera un Miembro, únicamente para los efectos de la aplicación territorial del Capítulo IV, siempre que las disposiciones de este párrafo no se interpreten en el sentido de crear derechos u obligaciones entre dos o más territorios aduaneros respecto de los cuales esta Carta haya sido aceptada por un solo Miembro.

2. Para los efectos de este Capítulo, se entenderá por territorio -- aduanero todo territorio en relación con el cual se mantengan aranceles separados u otras reglamentaciones sobre el comercio respecto a una parte substancial del comercio de tal territorio con otros territorios.

Artículo 43

Tráfico fronterizo

Las disposiciones de este Capítulo no habrán de interpretarse en el sentido de impedir:

N.I.

\* Sin perjuicio de las excepciones expresamente establecidas en la presente Carta, las disposiciones respecto a consultas requieren -- que los Miembros suministren a otros Miembros, a solicitud de éstos, toda aquella información que les permita formarse juicio pleno e imparcial sobre las materias objeto de tales consultas, con inclusión de la aplicación de las leyes y de los reglamentos sanitarios protectores de la vida o de la salud humana, animal o vegetal y de otras cuestiones concernientes a la aplicación del Capítulo IV.



- a) las ventajas concedidas por un Miembro a países adyacentes, con el fin de facilitar el tráfico fronterizo; ni
- b) las ventajas concedidas al comercio con el Territorio Libre de Trieste, por los países contiguos, a condición de que tales ventajas no sean incompatibles con los tratados de paz resultantes de la Segunda Guerra Mundial.

#### Artículo 44

##### Uniones aduaneras y zonas de libre comercio

1. Los Miembros reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio mediante el desarrollo, por convenios voluntarios, de una integración más estrecha entre las economías de los países partes en tales convenios. También reconocen que la finalidad de una unión aduanera o de una zona de libre comercio deberá ser la de facilitar el comercio entre las partes y no la de poner obstáculos al comercio de otros países Miembros con dichas partes.

2. En consecuencia, las disposiciones de este Capítulo no impedirán la formación de una unión aduanera entre los territorios de los Miembros, ni el establecimiento de una zona de libre comercio o la adopción de un convenio provisional, necesario para la formación de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, a condición de que:

- a) en el caso de una unión aduanera o de un convenio provisional tendiente al establecimiento de una unión aduanera, los derechos de aduana y otras reglamentaciones sobre el comercio que se impongan en el momento de constituirse tal unión o de concertarse el convenio provisional, respecto al comercio con países Miembros que no sean partes en tal unión o convenio, no resulten en su conjunto mayores ni más restrictivos que la incidencia general de los derechos y de las reglamentaciones sobre el comercio aplicables en los territorios constitutivos de la unión, antes de la formación de ésta o de la conclusión del convenio provisional, según sea el caso;
- b) en el caso de una zona de libre comercio o de un convenio provisional tendiente al establecimiento de una zona de libre comercio, los derechos y otras reglamentaciones sobre el comercio, mantenidos en cada uno de los territorios constitutivos, y aplicables, en el momento de establecerse dicha zona de libre comercio o de ser adoptado dicho convenio provisional, al comercio de los países Miembros no incluidos en tal zona o que no sean partes en el convenio, no sean más altos ni más restrictivos que los correspondientes derechos y otras reglamentaciones sobre el comercio existentes en los mismos territorios constitutivos con anterioridad al establecimiento de la zona de libre comercio o a la conclusión del convenio provisional, según sea el caso; y

c) todo convenio provisional de los mencionados en los incisos a) y b), incluya un plan y un programa para el establecimiento de tal unión aduanera o de tal zona de libre comercio, dentro de un plazo razonable.

3. a) Todo Miembro que decida formar parte de una unión aduanera o de una zona de libre comercio o participar en un convenio provisional tendiente a la formación de tal unión aduanera o zona de libre comercio, lo notificará sin demora a la Organización, a cuya disposición pondrá la información referente a la proyectada unión o zona, que permita a la Organización presentar a los Miembros los informes y recomendaciones que estime pertinentes.

b) Si después de haber estudiado el plan y el programa dispuesto por un convenio provisional, según el párrafo 2, en consulta con las partes en tal convenio y tomando debidamente en cuenta la información puesta a su disposición de conformidad con lo dispuesto en el inciso a), la Organización determina que el convenio no tiene probabilidad de dar por resultado la formación de una unión aduanera o el establecimiento de una zona de libre comercio dentro del plazo previsto por las partes en el convenio o que tal plazo no es razonable, la Organización formulará sus recomendaciones a las partes en el convenio. Las partes no mantendrán ni pondrán en vigor el convenio, según sea el caso, si no están dispuestas a modificarlo de conformidad con tales recomendaciones.

c) Toda modificación substancial del plan o del programa a que se refiere el inciso c) del párrafo 2, será comunicada a la Organización, la cual podrá solicitar a los Miembros interesados que consulten con ella si la modificación parece susceptible de poner en peligro o demorar indebidamente el establecimiento de la unión aduanera o de la zona de libre comercio.

4. Para los efectos de esta Carta:

a) se entenderá por unión aduanera, la substitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de manera

i) que los derechos de aduana y otras reglamentaciones restrictivas del comercio (excepto, en los casos necesarios, los permitidos en virtud de lo dispuesto en la sección B del Capítulo IV y en virtud del Artículo 45) sean eliminados respecto a lo que constituya esencialmente todo el comercio existente entre los territorios constitutivos de la unión o, por lo menos, respecto a lo que constituya esencialmente todo el comercio de los productos originarios de dichos territorios, y

ii) que, con sujeción a las disposiciones del párrafo 5, cada uno de los Miembros de la unión aplique derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio, que sean substancialmente iguales, al comercio con los territorios no incluidos en la unión;

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

ANEXO "A" - 2  
67.

b) se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros en los cuales los derechos de aduana y otras reglamentaciones restrictivas del comercio (excepto, en los casos necesarios, las permitidas en virtud de lo dispuesto en la sección B del Capítulo IV y en el Artículo 45) quedan eliminadas respecto a lo que constituye esencialmente todo el comercio, entre los territorios constitutivos, de los productos originarios de tales territorios.

5. \* La formación de una unión aduanera o de una zona de libre comercio no afectará las preferencias a que se refiere el párrafo 2 del Artículo 16; pero éstas podrán ser eliminadas o ajustadas mediante negociaciones con los Miembros afectados. Esta forma de efectuar las negociaciones con los Miembros afectados se aplicará, en especial, a la eliminación de preferencias que sea necesaria para la observancia de las disposiciones de los incisos a) i) y b) del párrafo 4.

6. La Organización podrá, por una mayoría de dos tercios de los Miembros presentes y votantes, aprobar proposiciones que no se conformen enteramente a los requisitos de los párrafos precedentes, a condición de que tales proposiciones conduzcan a la formación de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, en el sentido de este Artículo.

#### Artículo 45

##### Excepciones generales al Capítulo IV

1. A condición de que las medidas enumeradas a continuación no se apliquen en forma que constituya un medio de discriminación, arbitrario o injustificable, entre países Miembros donde las mismas condiciones prevalezcan, o una restricción velada al comercio internacional, nada en este Capítulo se interpretará en el sentido de que impida a un Miembro adoptar o poner en vigor medidas

- a) i) necesarias para proteger la moral pública;
- ii) necesarias para la ejecución de leyes y reglamentos relativos a la seguridad pública;
- iii) necesarias para proteger la vida y la salud de las personas, de los animales y de las plantas;
- iv) relativas a la importación o a la exportación de oro o plata;
- v) necesarias para asegurar la observancia de las leyes y de los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones de este Capítulo, inclusive las leyes y reglamentos relativos al cumplimiento de los requisitos aduaneros, al ejercicio de los monopolios administrados conforme a la sección D de este Capítulo, a la protección de patentes, marcas de fábrica y derechos de propiedad intelectual, y a la prevención de prácticas

N. I.

\*Queda entendido que las disposiciones del Artículo 16 exigirán, cuando un producto que haya sido importado en el territorio de un miembro de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, con una tasa preferencial de derechos, se reexporte al territorio de otro Miembro de tal unión o zona, que este Miembro perciba un derecho igual a la diferencia existente entre el derecho ya pagado y la tasa de la nación más favorecida.

- que se presten a engaño;
- v) relativas a los productos que fabrican los presos;
  - vii) impuestas para proteger los tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico;
  - viii) relativas a la conservación de los recursos naturales extinguidos, siempre que tales medidas sean aplicadas conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales;
  - ix) adoptadas en cumplimiento de convenios intergubernamentales sobre productos básicos concertados conforme a las disposiciones del Capítulo VI;
  - x) adoptadas en cumplimiento de convenios intergubernamentales cuyo único objeto sea la conservación de los recursos pesqueros, la protección de las aves migratorias y de los animales salvajes, siempre que estas medidas se sujeten a las disposiciones del inciso d) del párrafo 1 del Artículo 70; o
  - xi) que entrañen restricciones impuestas a las exportaciones de materias nacionales, que sean necesarias a fin de asegurar a una industria nacional de transformación, cantidades esenciales de tales materias durante períodos en que, en ejecución de un plan gubernamental de estabilización, el precio nacional de tales materias se mantenga por debajo del precio mundial, a condición de que tales restricciones no tengan por efecto aumentar las exportaciones de dicha industria nacional o la protección concedida a tal industria y de que no se aparten de las disposiciones de este Capítulo relativas a la no discriminación;
- b) i) esenciales para la adquisición o la distribución de productos cuyo abastecimiento general o local sea escaso, siempre que tales medidas sean compatibles con cualesquiera arreglos generales intergubernamentales conducentes a una equitativa distribución internacional de tales productos o, a falta de esos arreglos, con el principio de que todos los Miembros tienen derecho a una parte equitativa del abastecimiento internacional de tales productos;
- ii) esenciales para el control de precios establecido por un país Miembro que sufra de escasez con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial; o
  - iii) esenciales para la liquidación metódica de los sobrantes temporales de existencias que pertenezcan o estén bajo el control del Gobierno de cualquier país Miembro o esenciales para la liquidación metódica de industrias desarrolladas por exigencias de la Segunda Guerra Mundial en cualquier país Miembro, cuyo mantenimiento en condiciones normales resulte antieconómico; queda entendido que ningún Miembro instituirá tales medidas sino después de consultar con otros Miembros interesados, a fin de adoptar una acción internacional apropiada.

2. Las medidas instituidas o mantenidas de conformidad con el inciso b) del párrafo 1, que sean incompatibles con las demás disposiciones del presente Capítulo, serán suprimidas tan pronto como hayan desaparecido las circunstancias que las motivaron y, en todo caso, a más tardar en una fecha que será fijada por la Organización; queda entendido que dicha fecha podrá ser prorrogada, por uno o más períodos complementarios, con el consentimiento de la Organización, ya sea con carácter general o limitada a ciertas medidas especiales tomadas por los Miembros respecto a determinados productos.

CAPITULO V

PRACTICAS COMERCIALES RESTRICTIVAS

Artículo 46

Política general en materia de prácticas comerciales restrictivas

1. Cada Miembro tomará medidas apropiadas y cooperará con la Organización para evitar, por parte de empresas comerciales privadas o públicas, prácticas comerciales que en el comercio internacional restrinjan la competencia, limiten el acceso a los mercados o favorezcan el control monopolista en todos los casos en que tales prácticas produzcan efectos perjudiciales en la expansión de la producción o del comercio y entorpezcan la realización de cualquiera de los demás objetivos enunciados en el Artículo 1.

2. A fin de que la Organización pueda decidir, en un caso particular, si una práctica produce o está a punto de producir el efecto indicado en el párrafo 1, los Miembros acuerdan, sin limitar el párrafo 1, que las quejas relativas a cualquiera de las prácticas enunciadas en el párrafo 3 serán objeto de una investigación conforme al procedimiento relativo a quejas, previsto en los Artículos 48 y 50, cada vez que

- a) una queja de esta clase sea presentada a la Organización, y
- b) la práctica de que se trate se observe o se haga efectiva por una o más empresas comerciales, privadas o públicas, o por una combinación, acuerdo u otro arreglo concertado entre dichas empresas; y
- c) dichas empresas comerciales, individual o colectivamente, tengan un control efectivo sobre el comercio, entre varios países, de uno o más productos.

3. Las prácticas a que se hace referencia en el párrafo 2 son las siguientes:

- a) la fijación de precios, términos o condiciones que han de observarse en las transacciones con otros, respecto a la compra, la venta o el arriendo de cualquier producto;
- b) la exclusión de empresas de cualquier mercado territorial o campo de actividad comercial; la repartición o división de un mercado territorial o campo de actividad comercial; la repartición de la clientela o la fijación de cuotas de venta o de compra;
- c) la discriminación contra determinadas empresas;
- d) la limitación de la producción o la fijación de cuotas de producción;

- e) la obstrucción, mediante acuerdo al efecto, del desarrollo o de la aplicación de procedimientos técnicos o de inventos, estén o no patentados;
- f) la extensión del uso de los derechos derivados de patentes, marcas de fábrica o de derechos a la propiedad intelectual, otorgados por un Miembro, a objetos que, conforme a sus leyes y reglamentos, no estén comprendidos en tales concesiones o, bien, a productos o condiciones de producción, de utilización o de venta que tampoco sean objeto de tales concesiones;
- g) cualquier práctica similar que la Organización, por una mayoría de dos tercios de los Miembros presentes y votantes, pueda calificar de práctica comercial restrictiva.

#### Artículo 47

##### Procedimiento de consultas

Todo Miembro afectado que considere que, en un caso particular, existe una práctica (de empresas comerciales, privadas o públicas) que produzca o esté a punto de producir el efecto mencionado en el párrafo 1 del Artículo 46, podrá consultar con otros Miembros directamente o solicitar de la Organización que haga los arreglos para la consulta con ciertos Miembros, a fin de llegar a conclusiones mutuamente satisfactorias. Si el Miembro lo solicita y la Organización estima que dicha medida está justificada, la Organización preparará y facilitará dichas consultas. Las medidas previstas en este Artículo serán adoptadas sin perjuicio del procedimiento dispuesto en el Artículo 48.

#### Artículo 48

##### Procedimiento de investigación

1. De conformidad con los párrafos 2 y 3 del Artículo 46, cualquier Miembro afectado, en su propio nombre, o cualquier Miembro, en nombre de cualquier persona, empresa u organización afectada que esté bajo su jurisdicción, podrá presentar por escrito una queja a la Organización, para denunciar la existencia, en un caso particular, de una práctica (de empresas comerciales, privadas o públicas) que produzca o esté a punto de producir el efecto mencionado en el párrafo 1 del Artículo 46, a condición de que, en el caso de quejas presentadas contra una empresa comercial pública que actúe independientemente de cualquier otra empresa, dichas quejas sólo pueden ser presentadas por un Miembro en su propio nombre y únicamente después de que el Miembro haya recurrido al procedimiento indicado en el Artículo 47.

2. La Organización determinará el mínimo de los datos que hayan de ser suministrados en apoyo de las quejas presentadas de conformidad con este Artículo. Estos datos indicarán en forma substancial la naturaleza y los efectos perjudiciales de tales prácticas.
3. La Organización examinará cada queja presentada de conformidad con el párrafo 1. Si la Organización lo juzga conveniente, pedirá a los Miembros interesados que suministren datos suplementarios, por ejemplo, datos procedentes de empresas comerciales que estén dentro de su jurisdicción. Después de examinar la información pertinente, la Organización decidirá si la investigación está o no justificada.
4. Si la Organización decide que hay justificación suficiente para efectuar la investigación, informará de la queja a todos los Miembros y les pedirá que suministren la información complementaria, relativa a la queja, que la Organización estime necesaria, y procederá o dispondrá que se proceda a celebrar audiencias respecto a la queja. A todo Miembro y a toda persona, empresa u organización en cuyo nombre se haya presentado la queja, así como a las empresas comerciales a quienes se imputen las prácticas que motiven dicha queja, se les dará oportunidad razonable de ser oídos.
5. La Organización examinará toda la información de que disponga y decidirá si existen las condiciones especificadas en los párrafos 2 y 3 del Artículo 46 y si la práctica de que se trate ha producido, produce o está a punto de producir el efecto mencionado en el párrafo 1 de dicho Artículo.
6. La Organización notificará a todos los Miembros su decisión y -- las razones que la motivan.
7. Si la Organización decide que en un caso concreto existen las -- condiciones especificadas en los párrafos 2 y 3 del Artículo 46 y -- que la práctica de que se trate ha causado, causa o está a punto de causar el efecto indicado en el párrafo 1 de este Artículo, pedirá a cada Miembro interesado que adopte todas las medidas posibles para remediar la situación; podrá, asimismo, recomendar a los Miembros interesados ciertas medidas correctivas, para su aplicación -- conforme a sus leyes y procedimientos respectivos.
8. La Organización podrá pedir a cualquier Miembro interesado un informe completo sobre las medidas que haya aplicado en un caso dado, para remediar la situación.
9. Tan pronto como sea posible, después de la conclusión provisional o definitiva de las actuaciones relativas a cualquier queja presentada de conformidad con este Artículo, la Organización elaborará y publicará un informe en que expondrá detalladamente sus decisiones, las razones que las motivan y las medidas recomendadas por -- ella a los Miembros interesados. Si un Miembro así lo solicita, la Organización no revelará los datos confidenciales que le hayan sido suministrados por dicho Miembro, cuya divulgación lesionaría gravemente los legítimos intereses comerciales de una empresa comercial.



10. La Organización informará a todos los Miembros y publicará las medidas correctivas adoptadas por los Miembros interesados en cada caso determinado.

#### Artículo 49

##### Estudios relativos a las prácticas comerciales restrictivas

##### 1. La Organización está autorizada para:

- a) realizar estudios, ya sea por su propia iniciativa, o a solicitud de cualquier Miembro, de cualquier órgano de las Naciones Unidas o de cualquier otra organización intergubernamental, acerca de:
- i) los aspectos generales de las prácticas comerciales restrictivas que afecten el comercio internacional;
  - ii) las convenciones, las leyes y los procedimientos relativos; - por ejemplo, a la constitución y al registro de compañías, a las inversiones, los valores, los precios, los mercados, las prácticas comerciales leales, las marcas de fábricas, los derechos de propiedad intelectual, las patentes y el intercambio y desarrollo de procedimientos técnicos, en cuanto tales convenciones, leyes y procedimientos se refieran a prácticas comerciales restrictivas que afecten el comercio internacional; y
  - iii) el registro de los convenios y otros arreglos comerciales restrictivos que afecten el comercio internacional; y
- b) pedir a los Miembros información relacionada con tales estudios.

##### 2. La Organización está autorizada para:

- a) hacer recomendaciones a los Miembros, relativas a aquellas convenciones, leyes y procedimientos que tengan relación con las obligaciones que asumen conforme a este Capítulo; y
- b) organizar conferencias entre los Miembros con el fin de discutir cualquier asunto relativo a las prácticas comerciales restrictivas que afecten el comercio internacional.

#### Artículo 50

##### Obligaciones de los Miembros

1. Cada Miembro tomará todas las medidas posibles, legislativas o de otro orden, conforme a su constitución o a su régimen jurídico y a su organización económica, para impedir dentro de su jurisdicción que las empresas comerciales, tanto privadas como públicas, se dediquen a las prácticas especificadas en los párrafos 2 y 3 del Artículo 46 y que produzcan el efecto indicado en el párrafo 1 de ese Artículo; y ayudará a la Organización a impedir tales prácticas.

2. Cada Miembro adoptará las disposiciones adecuadas para la presentación de quejas, la realización de investigaciones y la preparación de los datos e informes que solicite la Organización.

3. Cada Miembro suministrará a la Organización, a la mayor brevedad y con toda la amplitud posibles, la información que le sea solicitada por ella para el examen e investigación de las quejas y para los estudios previstos en este Capítulo. Sin embargo, todo Miembro podrá abstenerse, mediante notificación a la Organización, de dar la información que estime que no es esencial para que la Organización pueda realizar la investigación adecuada y cuya divulgación lesionara gravemente los legítimos intereses comerciales de una empresa comercial. Al notificar a la Organización de que se abstiene de dar información de acuerdo con esta cláusula, el Miembro deberá indicar el carácter general de la información retenida y los motivos que lo inducen a es-

4. Cada Miembro tendrá debidamente en cuenta toda petición, decisión y recomendación formulada por la Organización en virtud del Artículo 48, y, conforme a su constitución o a su sistema jurídico y a su organización económica, aplicará al caso las medidas que considere - - apropiadas, habida cuenta de sus obligaciones según este Capítulo.

5. Cada Miembro rendirá un informe completo sobre cualquier medida - adoptada, independientemente o de común acuerdo con otros Miembros, para dar cumplimiento a las peticiones y a las recomendaciones de la Organización y, en caso de no haber sido adoptada medida alguna, expone- - rá sus motivos a la Organización y, si ésta así lo solicita, pro- - pondrá con ella el examen de la cuestión.

6. Cada Miembro, a solicitud de la Organización, participará en las consultas y conferencias previstas en ese Capítulo con objeto de lle- - gar a conclusiones mutuamente satisfactorias.

#### Artículo 51

##### Medidas correctivas mediante acción cooperativa

1. Los miembros podrán cooperar entre sí a fin de hacer más eficaces, dentro de sus respectivas jurisdicciones, las medidas correctivas -- adoptadas para realizar los fines de este Capítulo, que sean compati- - bles con sus obligaciones derivadas de otras disposiciones de esta - Carta.

2. Los Miembros tendrán al corriente a la Organización de toda deci- - sión que tomen para participar en tal acción cooperativa, así como - de toda medida que adopten.

### Artículo 52

#### Medidas internas contra las prácticas comerciales restrictivas

Ningún acto u omisión de la Organización podrá ser causa para que - un Miembro deje de hacer cumplir cualquier ley o decreto nacional - destinado a impedir el monopolio o la restricción del comercio.

### Artículo 53 \*

#### Procedimientos especiales en materia de servicios

1. Los Miembros reconocen que ciertos servicios, tales como los - - transportes, las telecomunicaciones, los seguros y los servicios co- mercials de los bancos, son elementos importantes del comercio in- ternacional y que toda práctica comercial restrictiva, observada por empresas dedicadas a estas actividades en el comercio internacional, puede producir efectos perjudiciales similares a los indicados en el párrafo 1 del Artículo 46. Respecto a tales prácticas, se procederá de acuerdo con los siguientes párrafos de este Artículo.

2. Si un Miembro estima que existen prácticas comerciales restricti- vas en relación con alguno de los servicios mencionados en el párra- fo 1, que producen o están a punto de producir tales efectos perjudi- ciales, y que por tanto sus intereses se perjudican seriamente, po- drá presentar por escrito una exposición de la situación al Miembro - o a los Miembros cuyas empresas privadas o públicas se dediquen a - - los servicios de que se trate. El Miembro o los Miembros interesados examinarán con benévola atención tal exposición, así como las pro- - puestas que puedan ser presentadas, y proporcionarán oportunidad ade- cuada para celebrar consultas, con objeto de llegar a un arreglo sa- tisfactorio.

3. Cuando no sea posible lograr un arreglo satisfactorio de conformi- dad con las disposiciones del párrafo 2 y el caso sea sometido a la Organización, éste será remitido a la organización intergubernamen- tal competente, de existir alguna, con las observaciones que la Orga- nización desee presentar. Cuando no exista tal organización intergu- bernamental, la Organización, si los Miembros lo solicitan, podrá, - de conformidad con las disposiciones del inciso c) del párrafo 1 del Artículo 72, formular recomendaciones y promover la conclusión de - - acuerdos internacionales tendientes a remediar la situación de que - se trate, en cuanto ésta quede comprendida dentro del alcance de es- ta Carta.

N.I.

\* Las disposiciones de este Artículo no se aplicarán a cuestiones re- ferentes a servicios de transportes marítimos que estén regidas por la Convención de la Organización Consultiva Marítima Intergubernamen- tal.

4. La Organización, de conformidad con el párrafo 1 del Artículo 87, cooperará con otras organizaciones intergubernamentales respecto a las prácticas comerciales restrictivas que afecten cualquier actividad dentro del alcance de esta Carta. Aquellas organizaciones tendrán derecho a consultar con la Organización, a solicitar su asesoría y a pedirle que se efectúe el estudio de un problema determinado.

#### Artículo 54

##### Interpretación y definición

1. Las disposiciones de este Capítulo deberán ser interpretadas teniendo debidamente en cuenta los derechos y obligaciones de los Miembros, que quedan consignados en otras partes de esta Carta y, por consiguiente, no serán interpretadas en el sentido de impedir la adopción y ejecución de cualesquiera medidas en todo cuanto estén específicamente permitidas en virtud de otros Capítulos de esta Carta. La Organización podrá, sin embargo, formular recomendaciones a los Miembros o a cualquier organización intergubernamental competente, en relación con cualquier aspecto de estas medidas que pueda causar el efecto indicado en el párrafo 1 del Artículo 46.

##### 2. Para los efectos de este Capítulo

- a) el término "prácticas comerciales" no se interpretará en el sentido de incluir contratos celebrados entre dos partes como entre vendedor y comprador, arrendador y arrendatario, o principal y agente; a condición de que tales contratos no se utilicen para restringir la competencia, limitar el acceso a los mercados o favorecer el control monopolista;
- b) el término "empresas comerciales públicas" designa
  - i) a las dependencias gubernamentales en tanto se dediquen a transacciones comerciales, y
  - ii) a las empresas comerciales que sean principal o totalmente propiedad pública, a condición de que el Miembro interesado declare que, para los efectos de este Capítulo, tiene un control efectivo sobre las empresas o asume la responsabilidad de ellas;
- c) el término "empresas comerciales privadas" se aplica a todas aquellas empresas comerciales distintas de empresas comerciales públicas;
- d) los términos "decidir" y "decisión", tal como se emplean en los Artículos 46, 48 (excepto en los párrafos 3 y 4) y 50, no determinan las obligaciones de los Miembros; significan solamente que la Organización llega a una conclusión.

## CAPITULO VI

### CONVENIOS INTERGUBERNAMENTALES SOBRE PRODUCTOS BASICOS

#### Sección A - Consideraciones Preliminares

##### Artículo 55

##### Dificultades relativas a los productos básicos

Los Miembros reconocen que las condiciones que rigen la producción, el intercambio y el consumo de algunos productos básicos, son tales que el comercio internacional de dichos productos podría verse sujeto a dificultades especiales, como la tendencia hacia el desequilibrio persistente entre la producción y el consumo, la acumulación de existencias gravosas y las pronunciadas fluctuaciones de precios. Estas dificultades especiales pueden producir efectos gravemente perjudiciales a los intereses de los productores y a los de los consumidores, así como amplias repercusiones que comprometan seriamente la política general de expansión económica. Los Miembros reconocen que tales dificultades pueden a veces requerir un tratamiento especial al comercio internacional de dichos productos, por medio de convenios intergubernamentales.

##### Artículo 56

##### Productos básicos y productos afines

1. Para los efectos de esta Carta, por "producto básico" se entiende cualquier producto agrícola, forestal, pesquero o cualquier mineral, en su forma natural o, bien, después de haber sido elaborado en la forma habitualmente requerida para su venta en un volumen substancial en el mercado internacional.
2. Para los efectos de este Capítulo, esta expresión comprenderá igualmente cualquier grupo de productos de los cuales uno sea un producto básico, conforme a la definición del párrafo 1 y los demás sean productos tan afines a los otros productos del grupo, en cuanto a sus condiciones de producción o de utilización, que resulte conveniente hacerlos objeto de un solo convenio.
3. Si, en circunstancias excepcionales, la Organización determina que las condiciones consignadas en el Artículo 62 se aplican a un producto no comprendido estrictamente en los párrafos 1 y 2 de este Artículo, podrá decidir que las disposiciones de este Capítulo, así como cualquier otro requisito que pueda establecer, se apliquen a los convenios intergubernamentales concernientes a tal producto.

##### Artículo 57

##### Objetivos de los convenios intergubernamentales sobre productos básicos

Los Miembros reconocen que los convenios intergubernamentales sobre productos básicos son un medio adecuado para alcanzar los objetivos

siguientes:

- a) evitar o atenuar las graves dificultades económicas que pueden surgir cuando no sea posible lograr el ajuste entre la producción y el consumo únicamente por las fuerzas normales del mercado, tan pronto como lo exijan las circunstancias;
- b) proporcionar, durante el tiempo que sea necesario, una base para el estudio y el desarrollo de las medidas cuyo objeto sea lograr una adaptación económica encaminada a promover el aumento del consumo o el traspaso de los recursos y de la mano de obra de las industrias excesivamente desarrolladas, a ocupaciones nuevas y productivas, con inclusión en cuanto sea posible y en casos apropiados, del desarrollo de industrias de transformación basadas en la producción nacional de productos básicos;
- c) evitar o moderar fluctuaciones pronunciadas en el precio de un producto básico, a fin de lograr un grado razonable de estabilidad, a base de precios que sean equitativos para los consumidores y que aseguren un beneficio razonable a los productores; teniendo en cuenta la conveniencia de obtener un equilibrio verdadero entre la oferta y la demanda;
- d) mantener y desarrollar los recursos naturales del mundo y protegerlos contra un agotamiento innecesario;
- e) facilitar la expansión de la producción de un producto básico, cuando pueda efectuarse con ventaja para los consumidores y los productores, incluso en casos apropiados, la distribución de productos alimenticios esenciales a precios especiales;
- f) asegurar la distribución equitativa de un producto básico del que haya escasez.

## Sección B - Convenios Intergubernamentales sobre Productos Básicos - Disposiciones Generales

### Artículo 58

#### Estudios sobre productos básicos

1. Cualquier Miembro que se considere substancialmente interesado en la producción o el consumo, o en el comercio de determinado producto básico y considere que el comercio internacional de tal producto sufre o puede sufrir dificultades especiales, tendrá derecho a pedir que se haga un estudio sobre dicho producto.

2. A menos que la Organización decida que los motivos expuestos en apoyo de la petición no justifican dicha medida, ella invitará sin demora a nombrar representantes en un grupo de estudio sobre el -- producto de que se trate, a los Miembros que se consideren substancialmente interesados en la producción o el consumo o en el comercio de tal producto. Los países que no sean Miembros podrán también ser invitados.

3. El grupo de estudio investigará sin demora la situación de la -- producción, del consumo y del comercio del producto básico de que se trate y presentará a los Gobiernos participantes y a la Organización sus conclusiones y recomendaciones acerca de la mejor forma de resolver cualesquiera dificultades especiales que existan o que puedan surgir. La Organización transmitirá sin demora a los Miembros tales conclusiones y recomendaciones.

#### Artículo 59

##### Conferencias sobre productos básicos

1. La Organización convocará sin demora a una conferencia intergubernamental con el fin de discutir las medidas que convendría adoptar para vencer las dificultades especiales que existan o que puedan surgir respecto a determinado producto básico:

- a) fundándose en las recomendaciones de un grupo de estudio; o
- b) a petición de los Miembros cuyos intereses representen una -- parte importante de la producción, del consumo o del comercio mundiales del producto básico de que se trate; o
- c) a petición de los Miembros que consideren que su respectiva economía depende en grado importante de tal producto, a menos que la Organización juzgue que la convocación de la conferencia no responde a ninguna finalidad práctica; o
- d) por su propia iniciativa, a base de las informaciones que -- acepten como adecuadas los Miembros substancialmente interesados en la producción, el consumo o el comercio de tal producto.

2. Todo Miembro que se considere substancialmente interesado en la producción, el consumo o el comercio de tal producto, será invitado a participar en dicha conferencia. Los países que no sean Miembros podrán también ser invitados a participar en ella.

#### Artículo 60

##### Principios generales aplicables a los convenios sobre productos básicos

1. Los Miembros observarán los siguientes principios para la conclusión y el funcionamiento de convenios intergubernamentales de todas clases sobre productos básicos:

- a) Tales convenios serán accesibles a todo Miembro, inicialmente, en condiciones no menos favorables que las otorgadas a cualquier otro país y, en adelante, conforme al procedimiento y a las condiciones que se establezcan en el convenio, sujeto a la aprobación de la Organización.
- b) La Organización podrá invitar a los países que no sean Miembros, a participar en tales convenios y las disposiciones del inciso a), relativas a los Miembros se aplicarán también a los países así invitados que no sean Miembros.
- c) Tales convenios asegurarán un tratamiento equitativo tanto a los países participantes como a los Miembros no participantes; y el tratamiento que concedan los países participantes a los Miembros no participantes, será no menos favorable que el otorgado a cualquier país que no sea Miembro ni participante. Se tendrá en cuenta, en cada caso, la actitud adoptada por los países no participantes respecto a las obligaciones asumidas y a las ventajas conferidas en virtud de tal convenio.
- d) Tales convenios comprenderán disposiciones sobre la adecuada participación tanto de los países substancialmente interesados en la importación o el consumo del producto, como de los que estén substancialmente interesados en su exportación o producción.
- e) Deberá darse plena publicidad a todo convenio intergubernamental sobre productos básicos, propuesto o concluido, a las exportaciones de motivos y objetivos de los Miembros que lo propongan, a la naturaleza y aplicación de las medidas adoptadas para subsanar las causas subyacentes de la situación que ha motivado el convenio y, periódicamente, al funcionamiento del convenio.

2. Los Miembros, con inclusión de los que no sean parte en determinado convenio sobre un producto básico, examinarán con benevolencia toda recomendación formulada en virtud del convenio tendiente a aumentar el consumo del producto de que se trate.

### Artículo 61

#### Clases de convenios

1. Para los efectos de este Capítulo, se distinguen dos clases de convenios intergubernamentales sobre productos básicos:

- a) convenios reguladores, tal como se definen en este Artículo; y
- b) otros convenios intergubernamentales sobre productos básicos.



2. Con sujeción a las disposiciones del párrafo 5, un convenio regulador sobre productos básicos es un convenio intergubernamental que implica:

- a) la regulación de la producción o el control cuantitativo de la exportación o la importación de un producto básico y cuyo objeto o efecto sea reducir la producción o el comercio del producto o evitar su aumento; o
- b) la regulación de precios.

3. La Organización decidirá, a petición de un Miembro, de un grupo de estudio o de una conferencia sobre productos básicos, si un convenio intergubernamental, existente o propuesto, es un convenio regulador conforme a los términos del párrafo 2.

4. a) Los convenios reguladores sobre productos básicos se sujetarán a todas las disposiciones del presente Capítulo.

b) Los demás convenios intergubernamentales sobre productos básicos se sujetarán a las disposiciones de este Capítulo, salvo a las de la sección C. Sin embargo, si la Organización decide que un convenio -- que implique la regulación de la producción o el control cuantitativo de la exportación o importación, no es un convenio regulador conforme a los términos del párrafo 2, prescribirá, si hay lugar, la -- aplicación de las disposiciones de la sección C, a las cuales habrá de conformarse el convenio.

5. Un convenio intergubernamental, existente o propuesto, cuyo fin sea lograr la expansión coordinada del conjunto de la producción y del consumo mundiales de un producto básico, podrá ser considerado por la Organización como no perteneciente a la categoría de los convenios reguladores, aunque el convenio prevea la aplicación futura de disposiciones sobre precios, a condición

- a) de que en el momento de concluirse el convenio, una conferencia sobre productos básicos determine que las condiciones previstas se ajustan a las disposiciones del Artículo 62; y
- b) de que a partir de la fecha en que sean efectivas sus disposiciones en materia de precios, el convenio se ajuste a todas las disposiciones de la sección C, quedando entendido que no habrá necesidad de proceder a otra decisión en virtud del Artículo 62.

6. Sólo mediante la celebración de una conferencia convocada de acuerdo con las disposiciones del Artículo 59 y después de hecha una determinación conforme al Artículo 62, podrán los miembros concertar cualquier nuevo convenio regulador. Sin embargo, si en un caso excepcional la reunión de un grupo de estudio o de una conferencia sobre productos sufre un retraso indebido o sus trabajos se prolongan injustificadamente, los Miembros que se estimen substancialmente interesados en la producción, el consumo o el comercio de un producto básico determinado, podrán entablar negociaciones directas para concluir un convenio, siempre que la situación esté prevista en los incisos a) o b) del Artículo 62 y que el convenio se conforme a las demás disposiciones de este Capítulo.

## Sección C - Convenios Reguladores Intergubernamentales sobre Productos

### Artículo 62

#### Condiciones que rigen el recurso a los convenios reguladores

Los Miembros convienen en concluir convenios reguladores, solamente cuando se haya determinado por una conferencia sobre productos básicos o por la Organización, mediante consultas y acuerdo general entre los Miembros, substancialmente interesados en un producto básico, que:

- a) se ha acumulado o se teme que se acumule un excedente gravoso de un producto básico que, a falta de medidas gubernamentales específicas, podría ocasionar perjuicios graves a los productores, entre los cuales se encuentran los pequeños productores que representan una parte substancial de la producción total; y que esta situación no podría ser corregida por las fuerzas normales del mercado a tiempo para evitar tales perjuicios, porque, precisamente, en el caso del producto básico de que se trate, una baja importante de precios no conduce rápidamente a un alza notable en el consumo ni a una reducción importante en la producción; o
- b) ha surgido o se teme que pueda surgir un desempleo o subempleo generalizado con relación a un producto básico, a consecuencia de las dificultades previstas en el Artículo 55, que, a falta de medidas gubernamentales específicas, no podría ser corregido por las fuerzas normales del mercado a tiempo para evitar dificultades generalizadas e injustificadas a los trabajadores porque, precisamente, en la industria de que se trate, una baja importante de precios no conduce rápidamente a un alza notable en el consumo, sino a una reducción del volumen de empleo, y porque las regiones productoras del producto en cantidades importantes, no ofrecen otras oportunidades de empleo para los trabajadores interesados.

### Artículo 63

#### Principios adicionales que rigen los convenios reguladores

Además de los principios mencionados en el Artículo 60, los Miembros observarían los siguientes principios que rigen la conclusión y el funcionamiento de los convenios reguladores:

- a) tales convenios se destinarán a asegurar en todo tiempo abastecimientos suficientes para satisfacer la demanda mundial a precios que sean compatibles con las disposiciones del inciso c) del Artículo 57 y, cuando sea factible, incluirán medidas destinadas a aumentar el consumo mundial del producto de que se trate;

- b) según tales convenios, en las decisiones respecto a las cuestiones de fondo, los países participantes principalmente interesados en la importación del producto básico de que se trate, tendrán conjuntamente un número de votos igual al de aquellos países principalmente interesados en obtener mercados de exportación para ese producto. Todo país participante interesado en tal producto, pero que no pueda clasificarse exactamente como perteneciente a una de las dos categorías mencionadas, tendrá derecho a ser oído como corresponda dentro de dichas categorías;
- c) estos convenios contendrán disposiciones adecuadas para ofrecer oportunidades, cada vez mayores, de recurrir a las fuentes de producción más eficaces y más económicas para satisfacer las necesidades del consumo interno y del mercado mundial, habida cuenta, por una parte, de la necesidad de evitar una grave desorganización económica y social y, por otra, de la situación de las regiones cuya producción experimenta dificultades anormales;
- d) los países participantes formularán y adoptarán los programas de ajuste económico interno que se estimen adecuados para asegurar, durante la vigencia del convenio, el mayor progreso posible hacia la solución del problema planteado por el producto básico de que se trate.

#### Artículo 64

##### Administración de los convenios reguladores

1. Cada uno de los convenios reguladores contendrá disposiciones para el establecimiento de un cuerpo directivo, que se denominará en adelante Consejo y que funcionará conforme a las disposiciones de este Artículo.
2. Cada uno de los países participantes tendrá derecho a un representante en el Consejo. El derecho de voto de los representantes será determinado de conformidad con las disposiciones del inciso b) del Artículo 63.
3. La Organización estará facultada para nombrar un representante sin voto en cada Consejo y podrá invitar a toda organización intergubernamental competente a proponer el nombramiento de un representante sin voto en dicho Consejo.
4. Cada uno de los Consejos nombrará un presidente sin voto que podrá ser propuesto por la Organización, si el Consejo así lo solicita.
5. Cada uno de los Consejos constituirá su Secretaría, previa consulta con la Organización.
6. Cada uno de los Consejos adoptará su reglamento interior y sus métodos de trabajo. La Organización podrá exigir su modificación en cualquier momento, si estima que son incompatibles con las disposiciones de este Capítulo.

7. Cada uno de los Consejos presentará, periódicamente, informes a la Organización sobre el funcionamiento del convenio cuya administración le corresponde. Presentará también los informes especiales que la Organización pueda requerir o que el propio Consejo estime útiles para la Organización.

8. Los gastos de cada Consejo serán sufragados por los países participantes.

9. A la expiración de un convenio, la Organización tomará a su cargo los archivos y el material estadístico del Consejo.

#### Artículo 65

Duración inicial, renovación y revisión de los convenios reguladores

1. Los convenios reguladores serán concluidos por un plazo que no podrá exceder de cinco años. Ninguna renovación de un convenio regulador, incluso la de los convenios a que se refiere el párrafo 1 del Artículo 68, podrá exceder de un término de cinco años. Las disposiciones de los convenios así renovados deberán conformarse a las disposiciones de este Capítulo.

2. La Organización preparará y publicará periódicamente, a intervalos no mayores de tres años, una memoria sobre, el funcionamiento de cada convenio, a la luz de los principios enunciados en este Capítulo.

3. Todo convenio regulador deberá disponer que, si la Organización comprueba que su funcionamiento se apartó substancialmente de los principios establecidos en este Capítulo, los países participantes revisarán el convenio a fin de adaptarlo a los principios mencionados o, bien, lo darán por terminado.

4. Los convenios reguladores contendrán disposiciones relativas al retiro de cualquiera de las partes.

#### Artículo 66

Solución de controversias

Todo convenio regulador dispondrá que:

a) cualquier problema o diferencia referente a la interpretación de las disposiciones del convenio o que surja de su aplicación, deberá ser discutido, en primer término, por el Consejo; y

b) si el Consejo no puede resolver el problema o la diferencia, de conformidad con los términos del convenio, el asunto será remitido por el Consejo a la Organización, la cual aplicará el procedimiento prescrito en el Capítulo VIII, adaptándolo en forma conveniente cuando se trata de países que no sean Miembros.

## Sección D - Disposiciones Diversas

### Artículo 67

#### Relaciones con las organizaciones intergubernamentales

A fin de lograr una cooperación adecuada en cuestiones concernientes a los convenios intergubernamentales sobre productos, toda organización intergubernamental que la Organización estime competente, tal como la Organización de Alimentación y Agricultura, tendrá derecho:

- a) a asistir a las reuniones de cualquier grupo de estudio o conferencia sobre productos básicos;
- b) a solicitar que se emprenda un estudio acerca de cualquier producto básico;
- c) a presentar a la Organización cualquier estudio pertinente sobre un producto básico y a recomendar a la Organización que continúe el estudio acerca de dicho producto o que se convoque a una conferencia sobre tal producto.

### Artículo 68

Obligaciones de los Miembros relativas a los convenios sobre productos básicos, existentes o en proyecto

1. Los Miembros transmitirán a la Organización el texto completo de todo convenio intergubernamental sobre un producto básico en que sean partes en el momento de ingresar como Miembros en la Organización, así como datos pertinentes respecto a la formulación, las disposiciones y el funcionamiento de tales convenios. Si, después de examinados, la Organización determina que alguno de dichos convenios es incompatible con las disposiciones de este Capítulo, presentará sus conclusiones a los Miembros interesados, a fin de que el convenio sea modificado sin demora y quede conforme con las disposiciones de este Capítulo.

2. Los Miembros comunicarán a la Organización todos los datos pertinentes acerca de las negociaciones para la conclusión de un convenio intergubernamental sobre productos básicos, en las que participen en el momento de ingresar como Miembros en la Organización. Si, después de examinados, la Organización determina que alguna de dichas negociaciones es incompatible con las disposiciones de este Capítulo, presentará sus determinaciones a los Miembros interesados, a fin de que se obre sin demora respecto a la participación de éstos en tales negociaciones. La Organización podrá renunciar a la reunión de un grupo de estudio o de una conferencia sobre productos básicos, si termina que es innecesaria en vista de las negociaciones.

## Artículo 69

### Aplicación territorial

Para los efectos de este Capítulo, los términos "Miembros" y "país que no sea Miembro" comprenderán respectivamente los territorios dependientes de un Miembro de la Organización y de un país que no sea Miembro de ella. Si un Miembro o un país que no sea Miembro y los territorios bajo su dependencia forman un grupo en el cual uno o varios de sus componentes están principalmente interesados en la exportación de un producto y uno o más de ellos están principalmente interesados en la importación del mismo producto, podrá haber, bien, una representación conjunta de todos los territorios del grupo o, bien, cuando el Miembro o el país que no sea Miembro así lo desee, una representación separada para los territorios principalmente interesados en la exportación y otra representación separada para los territorios principalmente interesados en la importación.

## Artículo 70

### Excepciones al Capítulo VI

1. Las disposiciones de este Capítulo no se aplicarán:

a) a ningún convenio bilateral intergubernamental que se refiera a la compra y venta de un producto y que esté comprendido en la sección D del Capítulo IV;

b) a ningún convenio intergubernamental sobre un producto básico que comprenda un solo país exportador y un solo país importador, y al cual no sea aplicable el precedente inciso a); queda entendido que, si, a consecuencia de una queja de un Miembro no participante, la Organización determina que los intereses de ese Miembro se encuentran gravemente lesionados por el convenio, tal convenio quedará sujeto a aquellas de las disposiciones de este Capítulo que la Organización pueda prescribir;

c) a las disposiciones de cualquier convenio intergubernamental sobre un producto básico, que sean necesarias para proteger la moral pública o la vida o la salud del hombre, de los animales o de las plantas, con tal de que no se utilice tal convenio para obtener resultados incompatibles con los objetivos del Capítulo V o del Capítulo VI;

d) a ningún convenio intergubernamental concerniente tan sólo a la conservación de los recursos pesqueros o a la protección de las aves migratorias o de los animales salvajes, con tal de que no se utilice tal convenio para obtener resultados incompatibles con los objetivos de este Capítulo o con el propósito y los objetivos enunciados en el Artículo 1 y de que se le dé amplia publicidad conforme a las disposiciones del inciso e) del párrafo 1 del Artículo 60. Si la Organización determina, a consecuencia de una queja presentada por un Miembro no participante, que los intereses de ese Miembro se encuentran gravemente lesionados por el convenio, tal convenio quedará sujeto a aquellas de las disposiciones de este Capítulo que la Organización pueda prescribir.

2. Las disposiciones de los Artículos 58 y 59 y de la sección C de este Capítulo no se aplicarán a los convenios intergubernamentales sobre productos básicos que a juicio de la Organización se refieran sólo a la distribución equitativa de productos de los cuales haya escasez.

3. Las disposiciones de la sección C de este Capítulo no se aplicarán a los convenios reguladores sobre productos básicos que, a juicio de la Organización, se refieran sólo a la conservación de recursos naturales extingüibles.

## CAPITULO VII

### LA ORGANIZACION INTERNACIONAL DE COMERCIO

#### Sección A - Estructura y Funciones

##### Artículo 71

##### De los Miembros

##### 1. Serán Miembros originarios de la Organización:

- a) los Estados invitados a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, cuyos Gobiernos acepten la presente Carta, a más tardar el 30 de septiembre de 1949, conforme a las disposiciones del párrafo 1 del Artículo 103 o, en caso de que la Carta no haya entrado en vigor en esa fecha, los Estados cuyos Gobiernos convenga en poner en vigor esta Carta, conforme a las disposiciones del inciso b) del párrafo 2 del Artículo 103;
- b) los territorios aduaneros separados invitados a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, en cuyo nombre los Miembros competentes acepten la presente Carta, a más tardar el 30 de septiembre de 1949, conforme a las disposiciones del Artículo 104 o, en caso de que la Carta no haya entrado en vigor en esa fecha, aquellos territorios aduaneros separados que convengan en poner en vigor esta Carta, conforme a las disposiciones del inciso b) del párrafo 2 del Artículo 103, en cuyo nombre el Miembro competente acepte la Carta conforme a las disposiciones del Artículo 104. Si, para la fecha en que se desee depositar su instrumento de aceptación de la Carta, alguno de dichos territorios aduaneros ha asumido la plena responsabilidad oficial de sus relaciones diplomáticas, procedera en la forma prevista en el inciso a) del presente párrafo.

2. Cualquier otro Estado, cuya admisión haya sido aprobada por la Conferencia, llegará a ser Miembro de la Organización, en cuanto haya aceptado la presente Carta, conforme al párrafo 1 del Artículo 103, con las enmiendas introducidas hasta la fecha de tal aceptación.

3. Cualquier territorio aduanero separado no invitado a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, propuesto por el Miembro competente a quien corresponda la responsabilidad oficial de sus relaciones diplomáticas, que goce de autonomía en la dirección de sus relaciones comerciales exteriores y de las otras materias previstas en esta Carta, y cuya admisión haya sido aprobada por la Conferencia, llegará a ser Miembro, cuando el Miembro competente haya aceptado la presente Carta en nombre de tal territorio, conforme a las disposiciones del Artículo 104, o, si se trata de un territorio respecto al cual la Carta haya sido aceptada ya en virtud de ese Artículo, cuando la Conferencia haya aprobado la admisión de ese territorio después de que el mismo haya adquirido su autonomía.



4. La Conferencia determinará, por mayoría de dos tercios de los -- Miembros presentes y votantes; las condiciones en que, en cada caso particular, se extenderán los derechos y obligaciones de los Miembros a:

- a) el Territorio Libre de Trieste;
- b) todo territorio bajo administración fiduciaria de las Naciones Unidas; y
- c) cualquier otro régimen especial establecido por las Naciones Unidas.

5. La Conferencia determinará, a solicitud de las autoridades competentes, las condiciones conforme a las cuales los derechos y obligaciones derivados de la presente Carta habrán de aplicarse a dichas autoridades, en lo referente a los territorios sometidos a ocupación militar, y fijará los límites de dichos derechos y obligaciones.

## Artículo 72

### Funciones

1. Además de las funciones que se le encomiendan en otras partes de la presente Carta, la Organización ejercerá las funciones siguientes:

- a) compilar, analizar y publicar informaciones referentes al comercio internacional, incluso informaciones relativas a la política comercial, a las prácticas comerciales y a los problemas concernientes a productos básicos, así como al desarrollo industrial y al desarrollo económico en general;
- b) estimular y facilitar la celebración de consultas entre los Miembros acerca de todas las cuestiones relativas a las disposiciones de la presente Carta;
- c) emprender estudios y, teniendo debidamente en cuenta los objetivos de la presente Carta y los regímenes constitucionales y jurídicos de los Miembros, formular recomendaciones y estimular la conclusión de convenios bilaterales o multilaterales relativos a medidas destinadas a
  - i) asegurar un tratamiento justo y equitativo a las empresas y a los nacionales extranjeros;
  - ii) aumentar el volumen y mejorar las bases del comercio internacional, con inclusión de las medidas destinadas a facilitar el arbitraje comercial y a evitar la doble tributación;
  - iii) desempeñar las funciones especificadas en el párrafo 2 -- del Artículo 10, sobre una base regional o de otra índole, teniendo debidamente en cuenta las actividades de las organizaciones intergubernamentales regionales existentes o de otras organizaciones intergubernamentales;

- iv) fomentar e impulsar los establecimientos destinados al entrenamiento técnico necesario para el desarrollo progresivo industrial y económico; y
  - v) en general, a lograr los objetivos enunciados en el Artículo 1;
- d) emprender, en colaboración con el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas y con las organizaciones intergubernamentales que sean apropiadas, estudios sobre la relación existente entre los precios mundiales de los productos básicos y los de los productos manufacturados; estudiar medidas destinadas a reducir progresivamente cualquier disparidad injustificada entre esos precios y, cuando se considere oportuno, recomendar la conclusión de convenios internacionales al respecto;
- e) en general, consultar y formular recomendaciones a los Miembros y, cuando sea necesario, prestarles asesoramiento y ayuda respecto de cualquier cuestión relativa al funcionamiento de la presente Carta y tomar cualquier otra iniciativa necesaria y apropiada para poner en práctica las disposiciones de la Carta;
- f) cooperar con las Naciones Unidas y con otras organizaciones intergubernamentales a fin de lograr los objetivos de orden económico y social de las Naciones Unidas y de asegurar el mantenimiento o el restablecimiento de la paz y la seguridad internacionales.

2. En el ejercicio de sus funciones, la Organización tendrá debidamente en cuenta las circunstancias económicas de los Miembros, los factores que afecten esas circunstancias y las consecuencias de sus decisiones con respecto a los intereses del Miembro o Miembros de que se trate.

#### Artículo 73

##### Estructura

La Organización estará integrada por una Conferencia, una Junta Ejecutiva, las Comisiones establecidas conforme a lo dispuesto en el Artículo 82 y los demás órganos que sean necesarios. La Organización tendrá también un Director General y una Secretaría.

##### Sección B - La Conferencia

#### Artículo 74

##### Composición

1. La Conferencia estará integrada por todos los Miembros de la Organización.

2. Cada Miembro tendrá un representante en la Conferencia y podrá - designar suplentes y asesores.

#### Artículo 75

##### Votación

1. Cada Miembro tendrá un voto en la Conferencia.

2. Salvo las disposiciones en contrario de la presente Carta, las de cisiones de la Conferencia serán tomadas por mayoría de los Miembros presentes y votantes. No obstante, el reglamento interior de la Conferencia podrá permitir a un Miembro solicitar que se efectúe una segunda votación, si el número de votos emitidos es inferior a la mitad del número de Miembros. En este caso, la decisión alcanzada en la segunda votación será definitiva, ya sea el número de votos emitidos superior o no a la mitad del número de Miembros.

#### Artículo 76

##### Sesiones, reglamento interior y funcionarios

1. La Conferencia se reunirá anualmente, en sesión ordinaria, en la sede de la Organización y celebrará las sesiones extraordinarias a que convoque el Director General, a solicitud de la Junta Ejecutiva o de un tercio de los Miembros. En circunstancias excepcionales, la Junta Ejecutiva podrá decidir que la Conferencia se celebre en lugar distinto del de la sede de la Organización.

2. La Conferencia adoptará su reglamento interior, que podrá comprender las disposiciones necesarias para que se ejerzan sus funciones en el intervalo de sus períodos de sesiones. Deberá elegir anualmente a su Presidente y demás funcionarios.

#### Artículo 77

##### Poderes y atribuciones

1. Los poderes y atribuciones conferidos a la Organización por la presente Carta, así como la suprema facultad para determinar la política de la Organización, corresponderán a la Conferencia.

2. La Conferencia podrá, por el voto de la mayoría de los Miembros, confiar a la Junta Ejecutiva cualquier poder o atribución de la Organización, a excepción de los poderes y atribuciones expresamente conferidos o impuestos a la Conferencia por la presente Carta.

3. En circunstancias excepcionales no previstas en otras disposiciones de la presente Carta, la Conferencia podrá relevar a un Miembro de una obligación impuesta por la Carta, siempre que tal decisión sea aprobada por mayoría de dos tercios de los votos emitidos y que dicha mayoría comprenda más de la mitad de los Miembros. Mediante un

voto semejante, la Conferencia podrá también, en materia de exoneración de obligaciones, definir ciertas clases de circunstancias excepcionales en las cuales serán aplicables otras condiciones de votación.

4. La Conferencia podrá preparar o patrocinar convenios referentes a cualquier asunto dentro del alcance de la presente Carta y, por mayoría de dos tercios de los Miembros presentes y votantes, recomendar la aceptación de tales convenios. Cada Miembro deberá, dentro del plazo que fije la Conferencia, notificar al Director General su aceptación o su rechazo. En caso de rechazo, deberá enviar, junto con la notificación, una exposición de las razones que lo hayan motivado.

5. La Conferencia podrá hacer recomendaciones a las organizaciones intergubernamentales acerca de cualquier asunto dentro del alcance de la presente Carta.

6. La Conferencia aprobará el presupuesto de la Organización y prorrateará los gastos de ésta entre los Miembros, con arreglo a una escala de cuotas que será fijada periódicamente por la Conferencia, observando para ello los principios que sean aplicados por las Naciones Unidas. Si se establece un límite máximo para la cuota de un Miembro determinado, respecto al presupuesto de las Naciones Unidas, tal límite habrá de aplicarse también en lo concerniente a las cuotas que hayan de aportarse a la Organización.

7. La Conferencia determinará cuál será la sede de la Organización y establecerá las oficinas auxiliares que estime convenientes.

## Sección C - La Junta Ejecutiva

### Artículo 78

#### Composición de la Junta Ejecutiva

1. La Junta Ejecutiva estará integrada por dieciocho Miembros de la Organización, escogidos por la Conferencia.

2. a) La Junta Ejecutiva deberá estar compuesta en forma que asegure debidamente la representación de las grandes zonas geográficas a que pertenezcan los Miembros de la Organización.

b) Una unión aduanera, según se define en el párrafo 4 del Artículo 44, podrá ser escogida como Miembro de la Junta Ejecutiva, sobre la misma base que un Miembro de la Organización, si todos los miembros de la unión aduanera son Miembros de la Organización y si todos los miembros de dicha unión desean tener una representación común.

c) Al escoger a los miembros de la Junta Ejecutiva, la Conferencia tendrá en cuenta, por una parte, el propósito de asegurar la representación, en la Junta, de los Miembros de mayor importancia económica, lo cual se determinará teniendo particularmente en cuenta su

participación en el comercio internacional y, por otra parte, que la Junta sea representativa de los diferentes tipos de economía o grados de desarrollo económico que existan entre los Miembros de la Organización.

3. a) Cada tres años, la Conferencia determinará, por mayoría de dos tercios de los Miembros presentes y votantes, cuáles son los ocho -- Miembros de mayor importancia económica, para lo cual se tendrá particularmente en cuenta su participación en el comercio internacional. Los Miembros así escogidos serán declarados miembros de la Junta Ejecutiva.

b) Los otros miembros de la Junta Ejecutiva serán elegidos por la -- Conferencia, por mayoría de dos tercios de los miembros presentes y votantes.

c) Si en dos votaciones consecutivas ningún Miembro resulta elegido, la elección se proseguirá a base de la simple mayoría de Miembros -- presentes y votantes.

4. Con sujeción a lo dispuesto en el Anexo L, la duración del mandato de los miembros de la Junta Ejecutiva será de tres años y la Conferencia podrá cubrir cualquier vacante que se produzca en la Junta, por el tiempo que falte hasta el término del mandato.

5. La Conferencia establecerá las normas para hacer efectivas las -- disposiciones del presente Artículo.

#### Artículo 79

##### Votación

1. Cada miembro de la Junta Ejecutiva tendrá un voto.

2. Las decisiones de la Junta Ejecutiva serán tomadas por mayoría de los votos emitidos.

#### Artículo 80

##### Sesiones, reglamento interior y funcionarios

1. La Junta Ejecutiva adoptará su reglamento interior, el cual incluirá reglas referentes a la convocación de las sesiones de la Junta, y podrá incluir las disposiciones necesarias para que se ejerzan sus funciones en el intervalo entre las sesiones. El reglamento interior estará sujeto a la aprobación de la Conferencia.

2. La Junta Ejecutiva elegirá anualmente a su Presidente y a los demás funcionarios, quienes serán reelegibles.

3. El Presidente de la Junta Ejecutiva tendrá derecho a participar, ex officio, sin derecho a voto, en las deliberaciones de la Conferencia.

4. Todo Miembro de la Organización que no sea miembro de la Junta Ejecutiva, será invitado a participar en las deliberaciones de la Junta sobre cualquier asunto en que tenga un interés particular y substancial y gozará, para los propósitos de la discusión, de todos los derechos de los miembros de la Junta, excepto el derecho a votar.

#### Artículo 81

##### Poderes y atribuciones

1. La Junta Ejecutiva tendrá a su cargo la ejecución de la política general de la Organización y ejercerá los poderes y desempeñará las funciones que le asigne la Conferencia. Vigilará las actividades de las Comisiones, a cuyas recomendaciones dará el curso que estime conveniente.
2. La Junta Ejecutiva podrá dirigir a la Conferencia o a organizaciones intergubernamentales, recomendaciones sobre cualquier asunto dentro del alcance de la presente Carta.

#### Sección D - Las Comisiones

#### Artículo 82

##### Constitución y funciones

La Conferencia creará las Comisiones que sean necesarias para el ejercicio de las funciones de la Organización. Las Comisiones desempeñarán las funciones que la Conferencia determine. Las Comisiones darán cuenta de sus actividades a la Junta Ejecutiva y realizarán las tareas que la Junta les asigne. Las Comisiones se consultarán entre sí cuando sea necesario para el desempeño de sus funciones.

#### Artículo 83

##### Composición y reglamento interior

1. Las Comisiones se integrarán por personas cuya designación, salvo decisión en contrario de la Conferencia, será hecha por la Junta Ejecutiva. En todos los casos, las personas designadas deberán estar capacitadas, por su preparación y experiencia, para desempeñar las funciones asignadas a la Comisión a la cual sean nombradas.
2. El número de los miembros de cada Comisión, que normalmente no deberá exceder de siete, y las condiciones de servicio de esos miembros, serán determinados conforme a los reglamentos prescritos por la Conferencia.
3. Cada Comisión elegirá su Presidente y adoptará su propio reglamento interior que estará sujeto a la aprobación de la Junta Ejecutiva.

4. El reglamento interior de la Conferencia y el de la Junta Ejecutiva contendrán disposiciones respecto a la participación en sus deliberaciones, en circunstancias apropiadas, de los Presidentes de las Comisiones, sin derecho a votar.

5. La Organización hará arreglos para que participen en los trabajos de tales comisiones, representantes de las Naciones Unidas y de - - otras organizaciones intergubernamentales que, a juicio de la Organización, tengan una competencia especial en el campo de actividad de cualquiera de las Comisiones.

## Sección E - El Director General y la Secretaría

### Artículo 84

#### El Director General

1. El más alto funcionario administrativo de la Organización será el Director General. Será nombrado por la Conferencia, a recomendación de la Junta Ejecutiva, y estará sujeto a la vigilancia general de la Junta Ejecutiva. Los poderes y atribuciones; así como las condiciones de empleo y la duración en el cargo del Director General, se - - ajustarán a reglamentos aprobados por la Conferencia.

2. El Director General o su representante tendrá derecho a participar, sin derecho a voto, en todas las sesiones de cualquier órgano - de la Organización.

3. El Director General presentará a la Conferencia una memoria anual sobre los trabajos de la Organización, así como el proyecto de presupuesto anual y los informes financieros de la Organización.

### Artículo 85

#### La Secretaría

1. El Director General, previa consulta con la Junta Ejecutiva y después de haber obtenido la aprobación de ésta, estará facultado para nombrar Directores Generales Adjuntos, conforme a reglamentos aprobados por la Conferencia. El Director General nombrará también, de - - acuerdo con las necesidades, a los demás miembros de la Secretaría y fijará los deberes y condiciones de empleo de los miembros de la Secretaría, conforme a reglamentos aprobados por la Conferencia.

2. La selección de los miembros de la Secretaría, incluso el nombramiento de los Directores Generales Adjuntos, se hará, en la medida - de lo posible, sobre una amplia base geográfica y teniendo debidamente en cuenta los distintos tipos de economía representados por los - países Miembros. La consideración dominante en la selección de los candidatos y en la determinación de las condiciones de empleo de personal, será la necesidad de obtener en la Secretaría el más alto grado de eficiencia, competencia, imparcialidad e integridad.

3. Los reglamentos relativos a las condiciones de empleo de los miembros de la Secretaría, tales como las que se refieren a las aptitudes, la remuneración, la duración del empleo y el retiro, serán fijados, en la medida de lo posible, de conformidad con los que rigen para los miembros de la Secretaría de las Naciones Unidas y de los organismos especializados.

## Sección F - Otras Disposiciones en Materia de Organización

### Artículo 86

#### Relaciones con las Naciones Unidas

1. La Organización será vinculada con las Naciones Unidas, tan pronto como sea factible, como uno de los organismos especializados a que se refiere el Artículo 57 de la Carta de las Naciones Unidas. Esta vinculación se efectuará mediante un convenio que habrá de ser aprobado por la Conferencia.

2. Cualquier convenio de esta naturaleza deberá, de conformidad con las disposiciones de esta Carta, prever medidas tendientes a lograr una eficaz cooperación entre ambas organizaciones, a evitar la innecesaria duplicación de las actividades de la misma y a cooperar para fomentar el mantenimiento o la restauración de la paz y la seguridad internacionales.

3. \* Los Miembros reconocen que la Organización no deberá obrar de manera alguna que implique la emisión de un juicio, en cualquier forma, sobre cuestiones de orden esencialmente político. En consecuencia, y a fin de evitar un conflicto de competencia entre las Naciones Unidas y la Organización respecto de tales cuestiones, toda

#### N. I.

\* Si algún Miembro suscita la cuestión de determinar si de hecho una medida se ha tomado en relación directa con una cuestión política sometida a las Naciones Unidas, de conformidad con las disposiciones del Capítulo IV o del VI de la Carta de las Naciones Unidas, la Organización asumirá la responsabilidad de decidir la cuestión. Sin embargo, si tal decisión implica problemas políticos que escapen a la competencia de la Organización, se estimará que la cuestión es de la incumbencia de las Naciones Unidas.

Nota 2. Si un Miembro que no tenga interés político directo en un asunto sometido a las Naciones Unidas, considera que una medida tomada directamente en relación con tal asunto y comprendida en los términos del párrafo 3 del Artículo 86, constituye anulación o menoscabo en el sentido del párrafo 1 del Artículo 93, sólo buscará remedio recurriendo al procedimiento establecido en el Capítulo VIII de esta Carta.



medida tomada por un Miembro, que tenga relación directa con una - - cuestión política sometida a las Naciones Unidas de conformidad con el Capítulo IV o VI de la Carta de las Naciones Unidas, será considerada como de la competencia de las Naciones Unidas y no estará sujeta a las disposiciones de esta Carta.

4. Ninguna medida adoptada por un Miembro, en cumplimiento de las -- obligaciones que le incumben en virtud de la Carta de las Naciones Unidas, en lo referente al mantenimiento y a la restauración de la paz y la seguridad internacionales, será considerada contraria a las disposiciones de la presente Carta.

#### Artículo 87

##### Relaciones con otras organizaciones

1. La Organización concertará arreglos con otras organizaciones intergubernamentales que tengan atribuciones conexas, con miras a lograr una cooperación efectiva y evitar una duplicación innecesaria de las actividades de tales organizaciones. Con este fin, la Organización podrá hacer los arreglos conducentes a la formación de Comisiones mixtas, a una representación recíproca en las sesiones y al establecimiento de cualesquiera otras relaciones de trabajo que puedan ser necesarias.

2. La Organización podrá concertar los arreglos necesarios para facilitar las consultas y la cooperación con las organizaciones extragubernamentales interesadas en las cuestiones que se hallen dentro del alcance de la presente Carta.

3. Cuando la Conferencia y las autoridades competentes de cualquier organización intergubernamental, cuyos fines y funciones estén dentro del alcance de la presente Carta, estimen conveniente:

- a) incorporar tal organización intergubernamental en la Organización, o
- b) transferir a la Organización, total o parcialmente, las funciones y recursos de tal organización intergubernamental, o
- c) colocarla bajo la vigilancia o la autoridad de la Organización.

el Director General podrá, con sujeción a la aprobación de la Conferencia, concluir un convenio adecuado. Los Miembros tomarán, en conformidad con sus respectivas obligaciones internacionales, las medidas necesarias para hacer efectivo cualquier convenio de esa índole.

#### Artículo 88

##### Carácter internacional de las funciones del Director General, de la Secretaría y de los miembros de las Comisiones

1. Las funciones del Director General y de los miembros de la Secretaría serán exclusivamente de carácter internacional. En el desempe-

no de sus deberes, no solicitarán ni recibirán instrucciones de ningún Gobierno, ni de ninguna autoridad ajena a la Organización y se abstendrán de actuar en forma alguna que sea incompatible con su condición de funcionarios internacionales.

2. Las disposiciones del párrafo 1 se aplicarán también a los miembros de las Comisiones.

3. Los Miembros respetarán el carácter internacional de las funciones de estas personas y no tratarán de influir sobre ellas en el desempeño de sus deberes.

#### Artículo 89

Condición jurídica internacional de la Organización

La Organización tendrá personalidad jurídica y gozará de la capacidad jurídica necesaria para el ejercicio de sus funciones.

#### Artículo 90

Condición de la Organización en el territorio de los Miembros

1. La Organización gozará, en el territorio de cada uno de sus Miembros, de la capacidad jurídica y de los privilegios e inmunidades necesarios para el ejercicio de sus funciones.

2. Los representantes de los Miembros y los funcionarios de la Organización gozarán, asimismo, de los privilegios e inmunidades necesarios para desempeñar con independencia sus funciones en relación con la Organización.

3. Cuando la Organización haya sido vinculada con las Naciones Unidas, según lo dispuesto en el párrafo 1 del Artículo 86, la capacidad jurídica de la Organización y los privilegios e inmunidades previstos en los párrafos precedentes serán definidos por la Convención General sobre Privilegios e Inmunidades de los Organismos Especializados, aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas, con las enmiendas que se le hayan hecho y con un anexo suplementario relativo a la Organización Internacional de Comercio.

#### Artículo 91

Cuotas

Cada uno de los Miembros aportará sin demora su cuota, para sufragar los gastos de la Organización, en la proporción determinada por la Conferencia. El Miembro que esté en mora en el pago de sus cuotas, no tendrá voto en los órganos de la Organización, cuando la suma ade

cuada sea igual o superior al total de las cuotas adeudadas por los dos años anteriores completos. La Conferencia podrá, sin embargo, - permitir que dicho Miembro vote, si llegare a la conclusión de que la mora se debe a circunstancias ajenas a la voluntad de dicho Miembro.

CAPITULO VIII

SOLUCION DE CONTROVERSIAS

Artículo 92

Recurso a los procedimientos previstos en esta Carta

1. Los Miembros se comprometen a no recurrir, en sus relaciones con los demás Miembros y con la Organización, a procedimiento alguno -- distinto de los prescritos en la presente Carta en lo referente a -- las quejas y a la solución de las controversias que surjan de la -- aplicación de la Carta.
2. Los Miembros se comprometen, asimismo, sin perjuicio de cualquier otro convenio internacional, a no recurrir a medidas económicas unilaterales de ninguna clase contrarias a las disposiciones de la presente Carta.

Artículo 93

Consultas y arbitraje

1. Si un Miembro considera que se le priva, totalmente o en parte, -- de alguno de los beneficios que le corresponden directa o indirectamente, implícita o explícitamente, en virtud de cualquiera de las -- disposiciones de la presente Carta, que no sean las del Artículo 1, como resultado
  - a) del incumplimiento, por parte de un Miembro, ya sea por acción u omisión, de alguna de las obligaciones contraídas en virtud de la presente Carta, o
  - b) de la aplicación por un Miembro, de una medida no incompatible con las disposiciones de la presente Carta, o
  - c) de la existencia de cualquier otra situación,

dicho Miembro podrá, a efecto de lograr un arreglo satisfactorio del asunto, dirigir representaciones o proposiciones escritas al otro -- Miembro o a los otros Miembros a quienes considere interesados; por su parte, los Miembros a quienes sean dirigidas tales representaciones o proposiciones, deberán examinarlas con benévola atención.

2. Los Miembros interesados podrán someter al arbitraje, en las condiciones acordadas entre ellos, todo asunto comprendido en el párrafo 1; queda entendido que el laudo arbitral no obligará en nada ni a la Organización ni a ningún otro Miembro, aparte de los Miembros que hayan sometido el asunto al arbitraje.

3. Los Miembros interesados suministrarán a la Organización informaciones generales sobre el desarrollo y los resultados de cualquier discusión, consulta o arbitraje a que hubieren recurrido en virtud de la presente Carta.

#### Artículo 94

##### Remisión a la Junta Ejecutiva

1. Todo asunto comprendido en los incisos a) o b) del párrafo 1 del Artículo 93 que no fuere resuelto satisfactoriamente, así como todo asunto comprendido en el inciso c) del párrafo 1 del Artículo 93, - podrá ser remitido a la Junta Ejecutiva por cualquier Miembro interesado.

2. La Junta Ejecutiva investigará sin demora el asunto y determinará si ha habido, efectivamente, privación total o parcial en el sentido del párrafo 1 del Artículo 93. Acto seguido, adoptará cualesquiera de las siguientes medidas apropiadas al caso:

- a) decidir que no hay lugar a dar curso al asunto;
- b) recomendar a los Miembros interesados que prosigan las consultas;
- c) someter el asunto al arbitraje, en las condiciones que determinen, de común acuerdo, la Junta Ejecutiva y los Miembros interesados;
- d) respecto de todo asunto comprendido en el inciso a) del párrafo 1 del Artículo 93, invitar al Miembro interesado a tomar las medidas que puedan ser necesarias para que dicho Miembro se ajuste a las disposiciones de la presente Carta;
- e) respecto de todo asunto comprendido en los incisos b) o c) -- del párrafo 1 del Artículo 93, dirigir a los Miembros las recomendaciones que mejor puedan auxiliar a los Miembros interesados y que contribuyan a un arreglo satisfactorio.

3. Si la Junta Ejecutiva considera que las medidas previstas en los incisos d) y e) del párrafo 2 no tienen probabilidades de surtir efecto en tiempo oportuno para impedir un perjuicio grave y que la privación total o parcial de un beneficio, cuya existencia quede determinada conforme al párrafo 1 del Artículo 93, es de suficiente gravedad para justificar tal medida, la Junta podrá, con sujeción a lo dispuesto en el párrafo 1 del Artículo 95, relevar al Miembro o Miembros afectados, respecto de otro Miembro o Miembros, de las obligaciones o del otorgamiento de concesiones que se derivan de la presente Carta o de su aplicación, en la medida y en las condiciones -- que considere apropiadas y suficientes para constituir una compensación, teniendo en cuenta el beneficio perdido totalmente o en parte.

4. La Junta Ejecutiva podrá, en el curso de su investigación, consultar con cualesquiera Miembros u organizaciones intergubernamentales acerca de todo asunto del alcance de la presente Carta, según lo estime apropiado. También podrá consultar con cualquier comisión competente de la Organización sobre cualquier asunto comprendido en el presente Capítulo.

5. La Junta Ejecutiva podrá, durante su examen, remitir a la Conferencia, en cualquier momento, cualquier asunto que se le haya sometido en virtud del presente Artículo.

#### Artículo 95

##### Remisión a la Conferencia

1. La Junta Ejecutiva, si lo solicita un Miembro interesado dentro de treinta días, remitirá a la Conferencia, para su revisión, cualquier medida, decisión o recomendación tomada o formulada por la Junta Ejecutiva en virtud de los párrafo 2 ó 3 del Artículo 94. A no ser que este examen haya sido pedido por un Miembro interesado, los Miembros tendrán derecho a actuar conforme a cualquier medida, decisión o recomendación tomada o formulada por la Junta Ejecutiva en virtud de los párrafos 2 ó 3 del Artículo 94. La Conferencia confirmará, modificará o revocará la medida, decisión o recomendación que se le haya referido en virtud del presente párrafo.

2. En caso que un asunto comprendido en el presente Capítulo sea sometido a la Conferencia por la Junta Ejecutiva, la Conferencia seguirá el procedimiento indicado por la Junta Ejecutiva en el párrafo 2 del Artículo 94.

3. Si la Conferencia considera que la privación total o parcial de un beneficio, cuya existencia quede determinada conforme al inciso a) del párrafo 1 del Artículo 93, es de suficiente gravedad para justificar tal medida, podrá relevar al Miembro o Miembros afectados, del cumplimiento respecto de otro Miembro o Miembros, de las obligaciones o del otorgamiento de concesiones que se deriven de la presente Carta o de su aplicación, en la medida y en las condiciones que considere apropiadas y suficientes para constituir una compensación, teniendo en cuenta el beneficio perdido totalmente o en parte. Si la Conferencia considera que la privación total o parcial de un beneficio, cuya existencia quede determinada conforme a los incisos b) y c) del párrafo 1 del Artículo 93, es de suficiente gravedad para justificar tal medida, podrá conceder igual autorización a uno o varios Miembros, en la medida y en las condiciones que mejor puedan ayudar a los Miembros interesados y que mejor contribuyan a un arreglo satisfactorio.

4. Cuando, conforme a lo dispuesto en el párrafo 3, cualquier Miembro o Miembros suspendan, respecto de otro Miembro, el cumplimiento de cualquier obligación o el beneficio de cualquier concesión, este último Miembro queda facultado a notificar por escrito su retiro de la Organización, en un plazo no mayor de 60 días a partir de la adopción de dicha medida o, si se ha solicitado opinión de la Corte Internacional de Justicia conforme a lo dispuesto en el Artículo 96, después que la Corte haya emitido su opinión. Dicho retiro tendrá efectos a la expiración de un plazo de 60 días a contar del día en que el Director General haya recibido dicha notificación.

#### Artículo 96

##### Remisión a la Corte Internacional de Justicia

1. La Organización podrá, de conformidad con arreglos concluidos en virtud del párrafo 2 del Artículo 96 de la Carta de las Naciones Unidas, solicitar de la Corte Internacional de Justicia opiniones consultivas sobre las cuestiones jurídicas que surjan dentro de la esfera de actividades de la Organización.
2. Toda decisión de la Conferencia, adoptada en virtud de la presente Carta, deberá, a instancia de cualquier Miembro cuyos intereses perjudique tal decisión, ser objeto de una revisión por la Corte Internacional de Justicia, mediante una solicitud de opinión consultiva, hecha en forma apropiada, conforme al Estatuto de la Corte.
3. La solicitud de opinión será acompañada de una exposición de la cuestión, acerca de la cual se solicite la opinión, y de todos los documentos que puedan contribuir a dilucidar la cuestión. Esta exposición será presentada por la Organización, con arreglo al Estatuto de la Corte, previa consulta con los Miembros substancialmente interesados.
4. Hasta que la Corte haya emitido su opinión, la decisión de la Conferencia surtirá efecto pleno. Ello no obstante, la Conferencia suspenderá los efectos de tal decisión hasta que la Corte haya emitido su opinión, si la Conferencia estima que dichos efectos pudieran ocasionar, de otra manera, perjuicios difícilmente reparables a un Miembro interesado.
5. La Organización se considerará obligada por la opinión de la Corte en relación con cualquier cuestión que haya sometido a la misma. La decisión de que se trate será modificada en la medida en que discrepe de la opinión de la Corte.

#### Artículo 97

##### Disposiciones diversas

1. Nada de lo contenido en el presente Capítulo deberá interpretarse en el sentido de excluir otros procedimientos previstos en la presen

te Carta para la celebración de consultas y para la solución de las controversias que surjan de la aplicación de la Carta. La Organización podrá considerar que las discusiones, consultas e investigaciones efectuadas de acuerdo con cualesquiera otras disposiciones de la presente Carta, satisfacen parcial o totalmente cualquier otro requisito análogo de procedimiento contenido en el presente Capítulo.

2. La Conferencia y la Junta Ejecutiva establecerán el reglamento que sea necesario para la aplicación de las disposiciones del presente Capítulo.



CAPITULO IX

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 98 \*

Relaciones con países que no sean Miembros

1. Nada de lo contenido en la presente Carta impedirá a Miembro alguno a que mantenga relaciones económicas con países que no sean Miembros.
2. Los Miembros reconocen que sería incompatible con el propósito de la presente Carta, que algún Miembro tratase de obtener para su propio comercio, mediante arreglos con países que no sean Miembros, un tratamiento preferencial en comparación con el tratamiento otorgado al comercio de los otros países Miembros, o condujera su comercio -- con países que no sean Miembros en forma tal que ocasionara perjuicio a otros países Miembros. En consecuencia,
  - a) ningún Miembro concertará con un país que no sea Miembro, ningún nuevo arreglo que impida a este último conceder a otros -- países Miembros cualquiera de los beneficios previstos en dicho arreglo;
  - b) con sujeción a las disposiciones del Capítulo IV, ningún Miembro concederá al comercio de cualquier país que no sea Miembro un tratamiento que, por ser más favorable que el que otorga a cualquier país Miembro, perjudique los intereses económicos de otro país Miembro.
3. No obstante, las disposiciones del párrafo 2, los Miembros podrán concluir convenios con países que no sean Miembros, de conformidad con las disposiciones del párrafo 3 del Artículo 15 o del párrafo 6 del Artículo 44.
4. Nada de lo contenido en la presente Carta se interpretará en el -- sentido de que se obligue a un Miembro a otorgar a países que no sean Miembros un tratamiento tan favorable como el que otorga a los países Miembros conforme a las disposiciones de la Carta. El hecho de no -- otorgar tal tratamiento no será considerado incompatible con la letra o el espíritu de la Carta.

N.I.

\* Nada de lo contenido en este Artículo será interpretado en perjuicio de las disposiciones del párrafo 1) del Artículo 60 o en el sentido de impedir su aplicación en lo concerniente al tratamiento que haya de concederse a los países no participantes en virtud de los -- términos de un acuerdo regulador sobre productos, concluido conforme a las disposiciones del Capítulo VI.

5. La Junta Ejecutiva hará estudios periódicos de los problemas generales que se susciten, con motivo de las relaciones comerciales entre Miembros y países que no sean Miembros, y, con objeto de favorecer el logro del propósito de la Carta, podrá hacer recomendaciones a la Conferencia respecto de dichas relaciones. Cualquier recomendación que implique modificaciones en las disposiciones del presente Artículo será regida por las disposiciones del Artículo 100.

#### Artículo 99

##### Excepciones generales

1. Nada de lo contenido en la presente Carta será interpretado en el sentido de que:

- a) un Miembro quede obligado a suministrar información cuya revelación estime perjudicial a los intereses esenciales de su seguridad; o
  - b) impide que un Miembro tome, separadamente o con otros Estados, las medidas que considere necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, cuando tales medidas
    - i) se refieran a las materias desintegrables o a las materias de las cuales éstas se deriven, o
    - ii) se refieran al tráfico de armas, municiones e implementos de guerra o al tráfico de cualesquiera mercancías o y materiales efectuado, directa o indirectamente, con el objeto de aprovisionar las fuerzas armadas del Miembro o de cualquier otro país, o
    - iii) sean aplicadas en tiempos de guerra o de otra emergencia en las relaciones internacionales; o
  - c) impide a un Miembro concertar o llevar a efecto cualquier convenio intergubernamental (o cualquier otro convenio, celebrado en nombre de un Gobierno para los fines especificados en el presente inciso) celebrado por las fuerzas armadas o en su nombre, a fin de satisfacer las necesidades esenciales de la seguridad nacional de uno o más de los países participantes; o
  - d) impide la aplicación de medidas tomadas conforme a lo dispuesto en el Anexo M de la presente Carta.
2. Nada de lo contenido en la presente Carta será interpretado en el sentido de que ella prevalece
- a) sobre disposición alguna de los tratados de paz o de los arreglos permanentes resultantes de la Segunda Guerra Mundial que estén o vayan a estar vigentes y que han sido o vayan a ser registrados ante las Naciones Unidas, o

- b) sobre disposición alguna de los instrumentos por los que se colocan territorios bajo administración fiduciaria o bajo cualquier otro régimen especial establecido por las Naciones Unidas.

### Artículo 100

#### Enmiendas

1. Toda enmienda a la presente Carta, que no modifique las obligaciones de los Miembros, entrará en vigor cuando haya sido aprobada por la Conferencia por mayoría de dos tercios de los Miembros.
2. Toda enmienda que modifique las obligaciones de los Miembros entrará en vigor, respecto de cada uno de los Miembros que la acepte, después de aprobada dicha enmienda por la Conferencia por mayoría de dos tercios de los Miembros presentes y votantes, a los noventa días de haber notificado los dos tercios de los Miembros, su aceptación al Director General. Posteriormente, dicha enmienda entrará en vigor, respecto de cada Miembro restante, a partir de su aceptación de la misma. Al aprobar una enmienda conforme a este párrafo, y por una sola y misma votación, la Conferencia podrá establecer, en su resolución, que la enmienda es de carácter tal, que todo Miembro que no la haya aceptado dentro de un plazo especificado a contar de su entrada en vigor, será suspendido como Miembro de la Organización. No obstante, la Conferencia podrá, en todo momento, por mayoría de dos tercios de los Miembros presentes y votantes, fijar las condiciones en que tal suspensión no se aplicará a un Miembro que no haya aceptado la enmienda.
3. Todo Miembro que no acepte una enmienda aprobada conforme al párrafo 2, quedará facultado para retirarse de la Organización en cualquier momento a partir de la entrada en vigor de la enmienda, a condición de que el Director General haya recibido una notificación escrita a tal efecto, sesenta días antes de que su retiro sea efectivo y a condición, también, de que el retiro de cualquier Miembro suspendido por aplicación de lo dispuesto en el párrafo 2 sea efectivo en cuanto el Director General haya recibido notificación escrita a dicho efecto.
4. La Conferencia decidirá por mayoría de dos tercios de los Miembros presentes y votantes, si una enmienda cae bajo las disposiciones del párrafo 1 o del párrafo 2, y establecerá reglas respecto a la reintegración de los Miembros suspendidos por aplicación de lo dispuesto en el párrafo 2, así como cualesquiera otras reglas necesarias para el cumplimiento de las disposiciones del presente Artículo.
5. Las disposiciones del Capítulo VIII podrán ser enmendadas dentro de los límites previstos en el Anexo N y conforme al procedimiento allí indicado.

### Artículo 101

#### Revisión de la Carta

1. La Conferencia procederá a una revisión general de las disposiciones de la presente Carta, en una sesión extraordinaria que será convocada al celebrarse la sesión ordinaria anual más próxima al final del quinto año siguiente a su entrada en vigor.
2. Un año antes, por lo menos, de la sesión extraordinaria mencionada en el párrafo anterior, el Director General invitará a los Miembros a someter los proyectos de enmiendas u observaciones que deseen proponer y distribuirá copias de las mismas entre los Miembros, para su consideración.
3. Las enmiendas que resulten de esta revisión entrarán en vigor con arreglo al procedimiento indicado en el Artículo 100.

### Artículo 102

#### Retiro y derogación

1. Sin perjuicio de cualquier disposición especial de la presente -- Carta, referente al retiro de los Miembros, cualquier Miembro podrá, en cualquier momento, después de transcurridos tres años desde la entrada en vigor de la Carta, retirarse de la Organización en nombre propio o a nombre de un territorio aduanero separado a nombre del -- cual haya aceptado la Carta conforme a las disposiciones del Artículo 104.
2. Todo retiro que se efectúe conforme al párrafo 1 tendrá efectos a la expiración de un plazo de seis meses a contar del día en que el Director General haya recibido notificación escrita de dicho retiro. El Director General comunicará inmediatamente a todos los Miembros -- cualquier notificación de retiro que haya recibido conforme a la presente u otras disposiciones de la Carta.
3. La presente Carta podrá ser derogada en cualquier momento, mediante acuerdo de las tres cuartas partes de los Miembros.

### Artículo 103

#### Vigencia y registro

1. El Gobierno de cada uno de los Estados que acepten la presente -- Carta depositará un instrumento de aceptación con el Secretario General de las Naciones Unidas, el cual comunicará a todos los Gobiernos que estuvieron representados en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo y a todos los Miembros de las Naciones -- Unidas que no estuvieron representados en ella, la fecha del depósito de cada instrumento de aceptación y la fecha en que esta Carta -- entrara en vigor. Con sujeción a lo dispuesto en el Anexo O, una vez -- entrada en vigor la presente Carta conforme a las disposiciones del párrafo 2, cada instrumento de aceptación así depositado surtirá ---

efecto el sexagésimo día posterior a la fecha en que sea depositado.

2. a) La presente Carta entrará en vigor:

i) el sexagésimo día posterior a la fecha en que la mayoría de -- los Gobiernos signatarios del Acta Final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo hayan depositado -- sus instrumentos de aceptación conforme al párrafo 1; o

ii) si, en el término de un año a partir de la fecha de la firma -- de dicha Acta Final, la Carta no ha entrado en vigor conforme a lo dispuesto en el inciso a), i), el sexagésimo día siguiente a la fecha en que llegue a veinte el número de los Gobiernos representados en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo que hayan depositado sus instrumentos de aceptación conforme al párrafo 1; queda entendido que si veinte Gobiernos representados en la Conferencia han depositado -- sus instrumentos de aceptación, más de sesenta días antes del final de dicho plazo de un año, la Carta no entrará en vigor -- antes de transcurrido ese año.

b) Si la presente Carta no ha entrado en vigor el 30 de septiem-- bre de 1949, el Secretario General de las Naciones Unidas invi-- tará a los Gobiernos que hayan depositado sus instrumentos de -- aceptación, a entrar en consulta a fin de determinar si desean -- poner en vigor la Carta y en qué condiciones han de hacerlo.

3. Hasta el 30 de septiembre de 1949 ningún Estado o territorio adua-- nero separado, en cuyo nombre haya sido firmada dicha Acta Final, se -- rá considerado como Miembro para los efectos del Artículo 98.

4. El Secretario General de las Naciones Unidas queda autorizado pa-- ra efectuar el registro de esta Carta en cuanto haya entrado en vi-- gor.

Artículo 104 \*

Aplicación territorial

1. Todo Gobierno que acepte la presente Carta, la acepta respecto a su territorio metropolitano y a los demás territorios por los cuales tenga responsabilidad internacional, con excepción de los territo-- rios aduaneros separados que haya señalado a la Organización al noti-- ficar su propia aceptación.

N.I.

\* Nota 1. En el caso de un condominio, en que la autoridad sea ejer-- cida por Miembros de la Organización, podrán éstos, si así lo desean y acuerdan, aceptar conjuntamente la presente Carta con respecto al -- condominio.

Nota 2. Ninguna de las disposiciones de este Artículo será interpre-- tada, en perjuicio de los derechos que hayan sido o puedan ser invo-- cados por los Estados en relación con cuestiones territoriales o con -- troversias concernientes a la soberanía territorial.

2. Todo Miembro podrá aceptar en cualquier momento la presente Carta, conforme a las disposiciones del párrafo 1 del Artículo 103, en nombre de cualquier territorio aduanero separado, que haya sido - - exceptuado conforme a las disposiciones del párrafo 1.

3. Cada Miembro tomará las medidas razonables que estén a su alcance, para asegurar la observancia de las disposiciones de esta Carta, por parte de los gobiernos y autoridades regionales y locales - dentro de su territorio.

#### Artículo 105

##### Anexos

Los Anexos de la presente Carta son parte integrante de la misma.

#### Artículo 106

Depósito y autenticidad de los textos

Título y fecha de la Carta

1. Los textos originales de la presente Carta, en los idiomas oficiales de las Naciones Unidas, serán depositados con el Secretario General de las Naciones Unidas, el cual remitirá copias certificadas de los textos a todos los Gobiernos interesados. Con sujeción a las disposiciones del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, dichos textos serán igualmente auténticos para los fines de interpretación de la Carta, y cualquier discrepancia entre los textos será resuelta por la Conferencia.

2. La fecha de la presente Carta será el 24 de marzo de 1948.

3. La presente Carta de la Organización Internacional de Comercio será denominada Carta de La Habana.

ANEXO A

Lista de los Territorios a que se refiere el inciso a) del párrafo 2 del Artículo 16

Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte

Territorios dependientes del Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte  
Canadá

Australia

Territorios dependientes de Australia

Nueva Zelandia

Territorios dependientes de Nueva Zelandia

Unión Sudafricana con inclusión del Africa Sudoccidental

Irlanda

India (en fecha 10 de abril de 1947)

Terranova

Rodesia del Sur

Birmania

Ceilán

Algunos de los territorios que figuran en esta lista tienen en vigencia, para ciertos productos, dos o más tasas preferenciales. Cualquiera de estos territorios podrá, mediante un convenio con los demás Miembros que son los abastecedores principales de tales productos con la tasa de la nación más favorecida, sustituir tales tasas preferenciales por una sola tasa preferencial que no será en total menos ventajosa para los abastecedores que disfrutan de la tasa de la nación más favorecida, que las preferencias vigentes con anterioridad a tal sustitución.

Los arreglos preferenciales a que se refiere el inciso b) del párrafo 5 del Artículo 23, son los que estaban en vigor el 10 de abril de 1947 en el Reino Unido, en virtud de acuerdos contractuales entre el Reino Unido y los Gobiernos del Canadá, Australia y Nueva Zelandia, respecto a la carne de res y de ternera refrigerada y congelada, a la carne de carnero y de cordero congelada, a la carne de cerdo refrigerada y congelada, y al tocino. Sin perjuicio de toda medida adoptada por aplicación del inciso a), ix) del párrafo 1 del Artículo 45, se entablarán negociaciones, cuando sea factible, entre los países substancialmente interesados en ellas o que pudieran resultar afectados por ellas, en la forma prevista en el Artículo 17, a fin -

de eliminar tales arreglos o de sustituirlos por preferencias arancelarias. Si después de celebradas tales negociaciones se establece, para reemplazar dichos acuerdos, una preferencia arancelaria o se aumenta una preferencia arancelaria existente, no se considerará que tal medida contraviene las disposiciones del Artículo 16 o del Artículo 17.

El impuesto sobre alquiler de películas, vigentes en Nueva Zelanda el 10 de abril de 1947, será considerado, para los fines de la presente Carta, como un Derecho aduanero sujeto a las disposiciones de los Artículos 16 y 17. La cuota impuesta a los arrendatarios de películas en Nueva Zelanda, vigente el 10 de abril de 1947, será considerada, para los efectos de la presente Carta, como cuota de exhibición sujeta al Artículo 19.

Los Dominios de la India y del Pakistán no figuran separadamente en la lista anterior, porque estos dominios aun no existían como tales el 10 de abril de 1947.



	Página
Artículo XII -	Restricciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos ..... 19
Artículo XIII -	Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas ..... 22
Artículo XIV -	Excepciones a la regla de no discriminación ..... 24
Artículo XV -	Disposiciones en materia de cambio ..... 25
Artículo XVI -	Subvenciones ..... 27
Artículo XVII -	Empresas comerciales del Estado ..... 28
Artículo XVIII -	Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico ..... 29
Artículo XIX -	Medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares. 37
Artículo XX -	Excepciones generales .... 38
Artículo XXI -	Excepciones relativas a la seguridad ..... 39
Artículo XXII -	Consultas ..... 40
Artículo XXIII -	Protección de las concesiones y de las ventajas..... 40
 Parte III	
Artículo XXIV -	Aplicación territorial - Tráfico fronterizo. Uniones aduaneras y zonas de libre comercio ..... 42
Artículo XXV -	Acción colectiva de las partes contratantes ..... 45
Artículo XXVI -	Aceptación, entrada en vigor y registro ..... 46

ANEXO B

Lista de los Territorios de la Unión Francesa a que se refiere el inciso b) del párrafo 2 del Artículo 16

Francia

Africa Ecuatorial Francesa (Cuenca Convencional del Congo\* y otros territorios)

Africa Occidental Francesa

Camerún bajo Mandato francés \*

Costa francesa de los Somalíes y dependencias

Establecimientos franceses de la India\*

Establecimientos franceses de Oceanía

Establecimientos franceses del Condominio de Nuevas Hébridas\*

Guadalupe y dependencias

Guayana Francesa

Indochina

Madagascar y dependencias

Marruecos (zona francesa)\*

Martinica

Nueva Caledonia y dependencias

Reunión

San Pedro y Miquelón

Togo bajo Mandato francés\*

Túnez

\* Para las importaciones en Francia metropolitana y en los territorios de la Unión Francesa.

**ANEXO C**

Lista de los Territorios de la Unión Aduanera de Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos a que se refiere el inciso b) del párrafo 2 - del Artículo 16

Unión Económica de Bélgica y Luxemburgo

Congo Belga

Ruanda Urundi

Países Bajos

Indias Neerlandesas

Surinam

Curazao

(Para las importaciones en los territorios metropolitanos de la - -  
Unión Aduanera)

**ANEXO D**

Lista de los Territorios de los Estados Unidos de América a que se refiere el inciso b) del párrafo 2 del Artículo 16

Estados Unidos de América (territorio aduanero)

Territorios dependientes de los Estados Unidos de América

**ANEXO E**

**Lista de los Territorios Portugueses a que se refiere el inciso b) del párrafo 2 del Artículo 16**

**Portugal y los archipiélagos de Madera y de las Azores**

**Archipiélago de Cabo Verde**

**Guinea**

**Santo Tomé y Príncipe y dependencias**

**San Juan Bautista de Ajudá**

**Cabinda**

**Angola**

**Mozambique**

**Estado de la India y dependencias**

**Macao y dependencias**

**Timor y dependencias**

**ANEXO F**

**Lista de los Territorios comprendidos en los Acuerdos Preferenciales entre Chile y los países vecinos a que se refiere el inciso e) del párrafo 2 del Artículo 16**

**Preferencias vigentes exclusivamente entre**

**Chile,**

**por una parte, y**

**1. Argentina**

**2. Bolivia**

**3. Perú,**

**por otra, respectivamente**

#### ANEXO G

Lista de los Territorios comprendidos en los Acuerdos Preferenciales entre la Unión Aduanera Siriolibanesa y los países vecinos a que se refiere el inciso e) del párrafo 2 del Artículo 16

Preferencias vigentes exclusivamente entre la Unión Aduanera Sirio-libanesa

por una parte, y

1. Palestina
2. Transjordania,

por otra, respectivamente.

#### ANEXO H

Lista de los Territorios comprendidos en los Acuerdos Preferenciales entre Colombia, el Ecuador y Venezuela a que se refiere el inciso e) del párrafo 2 del Artículo 16

Preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más de los siguientes países:

Colombia

Ecuador

Venezuela

No obstante, las disposiciones del Artículo 16, Venezuela podrá mantener provisionalmente los recargos especiales que, el 21 de noviembre de 1947, gravaban los productos importados a través de determinados territorios, siempre que dichos recargos no sean aumentados por encima del nivel vigente en tal fecha y que sean suprimidos a más -- tardar cinco años después de la fecha de la presente Carta.

#### ANEXO I

Lista de los Territorios comprendidos en los Acuerdos Preferenciales entre las Repúblicas de la América Central a que se refiere el inciso e) del párrafo 2 del Artículo 16

Preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más de los siguientes países:

Costa Rica  
El Salvador  
Guatemala  
Honduras  
Nicaragua

ANEXO J

Lista de los Territorios comprendidos en los Acuerdos Preferenciales entre Argentina y los Países vecinos a que se refiere el inciso e) - del párrafo 2 del Artículo 16

Preferencias vigentes exclusivamente entre

la Argentina,

por una parte, y

1. Bolivia

2. Chile

3. Paraguay,

por otra, respectivamente.

ANEXO K \*

EXCEPCIONES A LA REGLA DE NO DISCRIMINACION

(Aplicable a los Miembros que, de conformidad con el inciso d) del párrafo 1 del Artículo 23, opten por acogerse a estas disposiciones en lugar de las consignadas en los incisos b) y c) del párrafo 1 del Artículo 23.)

1. a) Un Miembro que aplique restricciones a la importación en virtud del Artículo 21, podrá atenuar dichas restricciones, en forma que se aparte de las disposiciones del Artículo 22, en la medida necesaria para obtener importaciones adicionales sobre el volumen máximo de importaciones que podría conseguirse según las prescripciones de los incisos a) y b) del párrafo 3 del Artículo 21, si sus restricciones fueran plenamente compatibles con las disposiciones del Artículo 22, a condición de:

N.I.

\* Queda entendido que el hecho de que un Miembro actúe de acuerdo con las disposiciones del inciso b) i) del párrafo 1 del Artículo 45 no excluye que tal Miembro actúe conforme a las disposiciones de este Anexo y, asimismo, que las disposiciones del Artículo 23 (con inclusión de este Anexo) no limitan en modo alguno los derechos de los Miembros de acuerdo con el inciso b) i) del párrafo 1 del Artículo 45.

- i) que los niveles de precios de entrega respecto a los productos así importados no se eleven sensiblemente sobre el precio vigente para las mercancías semejantes que otros países Miembros puedan suministrar con regularidad y que todo exceso sobre los niveles de precios de los productos así importados sea reducido progresivamente en un plazo razonable;
  - ii) que el Miembro que tome tales medidas no las incluya en un -- arreglo mediante el cual el oro o las divisas convertibles que corrientemente reciba directa o indirectamente por sus exportaciones a otros miembros no participantes en el arreglo se reduzcan perceptiblemente a un nivel inferior al que razonablemente se podría esperar que alcanzaran en ausencia de dichas -- medidas;
  - iii) que tales medidas no perjudiquen innecesariamente a los intereses comerciales o económicos de cualquier otro Miembro, con inclusión de los intereses a que se refieren los Artículos 3 y 9.
- b) Cualquier Miembro que tome medidas en virtud del presente párrafo, observará los principios establecidos en el inciso a) y se abstendrá de realizar transacciones incompatibles con dicho inciso; pero no es tará obligado a asegurarse, cuando no sea factible hacerlo, de que las prescripciones de este inciso se observen en cada transacción -- particular.
2. Todo Miembro que tome medidas en virtud del párrafo 1 de este Anexo, informará con regularidad a la Organización acerca de ellas y le proporcionará la información pertinente de que disponga y que la Organización pueda solicitar.
3. Si, en cualquier momento, la Organización determina que un Miembro aplica en forma discriminatoria restricciones a las importaciones, incompatibles con las excepciones previstas en el párrafo 1 de este Anexo, el Miembro, en el término de sesenta días, suprimirá la discriminación o la modificará según lo que determine la Organización. Queda entendido que ninguna medida adoptada de conformidad con el párrafo 1 del presente Anexo será impugnabile, en virtud del presente párrafo o del inciso d) del párrafo 5 del Artículo 21, como -- incompatible con las disposiciones del Artículo 22, en tanto que haya sido aprobada por la Organización, a petición de un Miembro, según procedimiento análogo al del inciso c) del párrafo 5 del Artículo 21.

ANEXO L  
RELATIVO AL ARTICULO 78

Selección de los miembros de la Primera Junta Ejecutiva

Con el fin de facilitar los trabajos de la Conferencia en su primera sesión, se aplicarán las siguientes reglas con respecto a la selección de los miembros de la Primera Junta Ejecutiva según las disposiciones del Artículo 78:

1. En virtud de las disposiciones de los incisos a) y b) del párrafo 3 del Artículo 78, seis puestos serán ocupados en la Junta por países Miembros que formen parte del Hemisferio Occidental\*. Si cinco o más de los países que forman parte del Hemisferio Occidental, elegibles de conformidad con el inciso b) del párrafo 3 del Artículo 78, no han ingresado como miembros en la Organización cuando ocurra la elección, sólo tres puestos serán ocupados en virtud del inciso b) del párrafo 3. Si diez o más países del Hemisferio Occidental, elegibles de conformidad con el inciso b) del párrafo 3, no han ingresado como Miembros de la Organización cuando ocurra la elección, sólo dos puestos serán ocupados en virtud del inciso b) del párrafo 3. El puesto o los puestos que de tal modo queden vacantes, no serán ocupados, a menos que la Conferencia decida lo contrario por mayoría de dos tercios de los Miembros presentes y votantes.

2. A fin de asegurar una selección conforme a las disposiciones del inciso a) del párrafo 3 del Artículo 78, se considerará que los países y uniones aduaneros indicados a continuación reúnen las condiciones definidas en el referido inciso:

- a) los dos países del Hemisferio Occidental y los tres países o uniones aduaneros de Europa cuyo comercio exterior sea más importante y que hayan participado en la Conferencia de La Habana; y
- b) en vista de su importancia potencial en el comercio internacional, los tres países de mayor población en el mundo.

Si alguno de estos países, con inclusión de cualquier país que forme parte de una unión aduanera, no fuere Miembro de la Organización cuando ocurra la elección, la Conferencia examinará de nuevo la situación; sin embargo, el puesto o los puestos que queden vacantes no serán ocupados, a menos que la Conferencia decida lo contrario, por mayoría de dos tercios de los Miembros presentes y votantes.

3. En la elección de los miembros de la Junta Ejecutiva, de conformidad con las disposiciones del inciso b) del párrafo 3 del Artículo 78, la Conferencia tendrá debidamente en cuenta las disposiciones del párrafo 2 de dicho Artículo, así como el hecho de que ciertas relaciones existentes entre países de un mismo grupo geográfico pueden, en determinados casos, dar al grupo un carácter de individualidad y de unidad.

\* Es decir, América del Norte, del Centro y del Sur.



4. Los miembros escogidos en virtud del inciso a) del párrafo 3 del Artículo 78, ejercerán sus funciones por un período de tres años. - De los miembros elegidos en virtud del inciso b) del párrafo 3, la mitad, designados por sorteo, ejercerá sus funciones por un período de dos años, y la otra mitad, por un período de cuatro años. Sin embargo, si el número de miembros elegidos fuera impar, la Conferencia determinará el número de los miembros que habrá de ejercer sus funciones por dos o por cuatro años, respectivamente.

ANEXO M

Mencionado en el inciso d) del párrafo 1 del Artículo 99

Disposiciones especiales referentes a la India y al Pakistán

En vista de las circunstancias especiales que resultan del establecimiento, como Estados independientes, de la India y el Pakistán, - que han constituido durante largo tiempo una unidad económica, las disposiciones de esta Carta no impedirán a estos dos países concertar convenios especiales provisionales respecto a sus relaciones comerciales mutuas, hasta que dichas relaciones se establezcan recíprocamente sobre bases definitivas.

Las medidas que tomen estos países, a fin de concertar convenios definitivos respecto a sus relaciones comerciales mutuas una vez establecidas dichas relaciones, podrán apartarse de ciertas disposiciones de la Carta, siempre que tales medidas sean, en general, compatibles con los objetivos de la misma.

ANEXO N

Mencionado en el párrafo 5 del Artículo 100

Enmienda especial al Capítulo VIII

Cualquier enmienda a las disposiciones del Capítulo VIII que pudiera ser recomendada por la Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio, después de consultar con la Corte Internacional de Justicia, y que se refiera a la revisión por la Corte de asuntos suscitados por la aplicación de la Carta, que no estén ya previstos en el Capítulo VIII, entrará en vigor tan pronto como sea aprobada por la Conferencia en su primera sesión ordinaria mediante el voto - de la mayoría de los Miembros, siempre que dicha enmienda no disponga la revisión por la Corte de algún hecho económico o financiero de terminación por la Organización o por medio de ella y, además, siempre que tal enmienda no modifique la obligación que tienen los Miembros de aceptar, como obligatoria para la Organización, la opinión consultiva de la Corte sobre los puntos comprendidos en tal opinión y a condición, además, de que, si aquella enmienda modifica las obligaciones de los Miembros, todo Miembro que no acepte la enmienda pueda retirarse de la Organización a la expiración de un plazo de sesenta días a partir de la fecha en que el Director General haya recibido - notificación escrita de tal retiro.

ANEXO O

Mencionado en el párrafo 1 del Artículo 103

Aceptaciones efectuadas dentro de los sesenta días anteriores a la fecha de la primera sesión ordinaria

Para los fines de la primera sesión ordinaria de la Conferencia, todo Gobierno que haya depositado su instrumento de aceptación, de conformidad con las disposiciones del párrafo 1 del Artículo 103, con -

anterioridad al primer día de la primera sesión, tendrá los mismos -  
derechos que un Miembro para participar en la Conferencia.

# A-3

R E S O L U C I O N E S

ADOPTADAS POR LA CONFERENCIA

RESOLUCION QUE ESTABLECE UNA COMISION INTERINA DE LA ORGANIZACION INTERNACIONAL DE COMERCIO

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo

Habiendo preparado la Carta de La Habana para una Organización Internacional de Comercio (de aquí en adelante denominadas, respectivamente, "la Carta" y "la Organización"),

Considerando que, hasta que quede establecida la Organización, deben desempeñarse provisionalmente ciertas funciones,

Resuelve por la presente establecer una Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio (de aquí en adelante denominada - "la Comisión"), compuesta de los Gobiernos cuyos representantes han aprobado la presente resolución y con derecho a ser Miembros originarios de la Organización en virtud del Artículo 71 de la Carta. Las atribuciones y la estructura de la Comisión se exponen en el Anexo - de la presente resolución, el cual forma parte integrante de la misma.

\* \* \*

Las siguientes delegaciones han aprobado la resolución que establece la Comisión Interina:

Afganistán	Irak
Argentina	Irán
Australia	Italia
Austria	Líbano
Bélgica	Liberia
Birmania	Luxemburgo
Brasil	México
Canadá	Nicaragua
Ceilán	Noruega
Colombia	Nueva Zelandia
Costa Rica	Países Bajos
Cuba	Pakistán
Checoslovaquia	Panamá
Chile	Perú
China	Polonia
Dinamarca	Reino Unido
Ecuador	República Dominicana
Egipto	República de Indonesia
El Salvador	Rodesia del Sur
Estados Unidos de América	Siria
Filipinas	Suecia
Francia	Turquía
Grecia	Transjordania
Guatemala	Unión Sudafricana
Haití	Uruguay
India	Venezuela

ANEXO

1. La Comisión elegirá un Comité Ejecutivo compuesto de dieciocho miembros, con encargo de ejercer algunas o todas las funciones de la Comisión, según ésta lo determine al elegir el Comité.
2. La Comisión tendrá las funciones siguientes:
  - a) convocar a la primera sesión ordinaria de la Conferencia de la Organización (de aquí en adelante denominada "la Conferencia") dentro de un plazo que no será menor de cuatro meses, ni, en lo posible, mayor de seis meses, a partir de la fecha en que se reciba la última aceptación necesaria para que la Carta entre en vigor;
  - b) proponer el orden del día provisional para la primera sesión ordinaria de la Conferencia, junto con los documentos y las recomendaciones relativos a todos los temas que figuren en dicho orden del día, inclusive;
    - i) propuestas relativas al programa de actividades y al presupuesto de la Organización durante el primer año;
    - ii) estudios relativos a la selección del lugar de la sede de la Organización;
    - iii) proyecto sobre normas financieras y reglamento del personal.
  - c) preparar, de acuerdo con las Naciones Unidas, un proyecto de convenio sobre sus relaciones, como se prevé en el párrafo 1 del Artículo 8 de la Carta, a fin de que lo examine la Conferencia en la primera sesión ordinaria;
  - d) preparar, de acuerdo con otras organizaciones intergubernamentales, aparte de las Naciones Unidas, para su presentación, en la primera sesión ordinaria de la Conferencia, documentos y recomendaciones relativos al cumplimiento de las disposiciones de los párrafos 1 y 3 del Artículo 87 de la Carta;
  - e) preparar, de acuerdo con organizaciones extragubernamentales, para su presentación, en la primera sesión ordinaria de la Conferencia, recomendaciones relativas al cumplimiento de las disposiciones del párrafo 2 del Artículo 87 de la Carta;
  - f) preparar el anexo mencionado en el párrafo 3 del Artículo 90 de la Carta, acerca del cual el Consejo Económico y Social habrá de presentar una recomendación a la Conferencia en su primera sesión ordinaria;
  - g) ejercer las funciones y asumir las responsabilidades que se indican en los siguientes documentos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo:
    1. Párrafo 2 del Acta Final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo (a la cual se anexa la presente resolución).

4.

2. La resolución de la Conferencia referente a las relaciones entre la Organización Internacional de Comercio y la Corte Internacional de Justicia (anexa al Acta Final).
  3. La resolución de la Conferencia referente al Desarrollo Económico y la Reconstrucción (anexa al Acta Final).
  4. El informe de la Subcomisión G de la Tercera Comisión sobre la propuesta presentada por la delegación de Suiza (E/CONF.2/C.3/78), junto con las partes del Informe de la Tercera Comisión (E/CONF.2/70) que se refieren a esa cuestión.
- h) iniciar consultas con el Secretario General de las Naciones Unidas, sobre los gastos ocasionados por la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo y por la Conferencia misma y presentar, habida cuenta de estas consultas, un informe a la Conferencia en su primera sección ordinaria;
- i) en general, ejercer todas las demás funciones que sean pertinentes y necesarias para el cumplimiento eficaz de las disposiciones del presente Anexo.
3. La Comisión elegirá un Secretario Ejecutivo, que será el más alto funcionario administrativo. El Secretario Ejecutivo designará el personal de la Comisión y observará, en todo lo posible, los principios del párrafo 2 del Artículo 85 de la Carta y recurrirá, cuando lo estime conveniente, a la ayuda que pueda proporcionarle el Secretario General de las Naciones Unidas. El Secretario Ejecutivo desempeñará también las demás tareas y funciones que pueda asignarle la Comisión.
4. La Comisión aprobará los presupuestos de gastos para el funcionamiento de la Comisión. El Secretario Ejecutivo preparará los proyectos de dichos presupuestos. Los gastos de la Comisión se cubrirán -- con fondos proporcionados por las Naciones Unidas; con este fin, la Comisión concertará, con el Secretario General de las Naciones Unidas, los arreglos necesarios para el anticipo de tales fondos y para su reembolso. Si los referidos fondos resultasen insuficientes, la Comisión podrá aceptar anticipos de los Gobiernos. Dichos anticipos podrán deducirse de las cuotas que los Gobiernos interesados aporten a la Organización.
5. Podrán concertarse arreglos con el Secretario General de las Naciones Unidas respecto a la obtención del personal que sea necesario para llevar a cabo el trabajo de la Comisión Provisional de Coordinación de los Convenios Internacionales sobre Productos Básicos.
6. El Comité Ejecutivo celebrará su primera reunión en La Habana inmediatamente después de su creación. Sus reuniones ulteriores se celebrarán en Ginebra, a menos que el Comité decida otra cosa.
7. El Comité Ejecutivo presentará a la Conferencia, en la primera sesión ordinaria, un informe sobre las actividades de la Comisión.

8. En la medida de lo posible, el goce de las prerrogativas e inmunidades previstas en la Convención sobre Prerrogativas e Inmunidades de los Organismos Especializados, adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas, se extenderá a la Comisión y a cuanto con ella se relacione.

9. La Comisión dejará de existir en cuanto sea nombrado el Director General de la Organización, y, entonces, los bienes y los archivos de la Comisión serán transferidos a la Organización.



RESOLUCION REFERENTE A LAS RELACIONES ENTRE LA ORGANIZACION INTERNA-  
CIONAL DE COMERCIO Y LA CORTE INTERNACIONAL DE JUSTICIA

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo.

Habiendo considerado la cuestión de las relaciones entre la Organización Internacional de Comercio y la Corte Internacional de Justicia; y

Habiendo previsto en el Capítulo VIII de la Carta un procedimiento de revisión, por parte de la Corte Internacional, de las cuestiones jurídicas que surjan de las decisiones y recomendaciones de la Organización,

Resuelve: que la Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio entable consultas, en la forma que estime conveniente, con los funcionarios competentes de la Corte Internacional, o con la Corte misma, acerca de los puntos indicados a continuación; asimismo, que una vez efectuadas tales consultas, informe a la Conferencia de la Organización Internacional de Comercio, en su primera sesión ordinaria, respecto a estos puntos:

- a) si es necesario modificar dicho procedimiento, en forma tal -- que las decisiones de la Corte sobre las cuestiones que le haya sometido la Organización, tengan, por lo que respecta a la Organización, autoridad de cosa juzgada; y
- b) si debe presentarse una reforma a la Conferencia, de conformidad con las disposiciones del Anexo al Artículo 100 de la Carta.

RESOLUCION REFERENTE A LA COMISION INTERINA DE COORDINACION DE  
LOS CONVENIOS INTERNACIONALES SOBRE PRODUCTOS BASICOS

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo

Tomando nota de la resolución adoptada por el Consejo Económico y Social el 28 de marzo de 1947, por la que se establece una Comisión Interina de Coordinación de los Convenios Internacionales sobre Productos Básicos, cuyo Presidente representará a la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo;

Notando que la Comisión Preparatoria ha dejado de existir el 21 de noviembre de 1947, fecha en la cual se inauguró la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, y que la Conferencia proyecta establecer una Comisión Interina al final de sus trabajos; y

Reconociendo que es conveniente evitar toda interrupción en los arreglos provisionales relativos a la coordinación de las medidas tomadas en esta esfera,

Recomienda, por tanto, que el Consejo Económico y Social modifique la composición de la Comisión Interina de Coordinación de los Convenios Internacionales sobre Productos Básicos en forma que disponga el nombramiento del Presidente de esa Comisión por la Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio o, en el caso de que no sea creada una Comisión Interina, por cualquier otro organismo que la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo pueda instituir.

RESOLUCION REFERENTE AL EMPLEO PRESENTADA AL CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo.

Habiendo reconocido, al redactar la Carta de la Organización Internacional de Comercio, que la prosperidad y la paz futuras deben basarse en el empleo pleno y productivo, así como en un volumen considerable y en una demanda cada vez mayor que, aun cuando dependen principalmente de las medidas de orden interno que adopte cada país, también requieren la celebración de consultas y una actividad concertada, así como la ayuda de los organismos intergubernamentales;

Reconociendo que las medidas apropiadas pueden variar según los países, dependiendo ello, por ejemplo, del grado de desarrollo o de recuperación económica que han alcanzado, así como de los varios factores de producción de que puedan disponer;

Reconociendo que puede ser necesario combatir tanto las tendencias inflacionistas como deflacionistas;

Tomando nota de la resolución adoptada por la Asamblea General, en su segundo período de sesiones, por la cual aprobó la iniciación de estudios sobre las condiciones y tendencias económicas e invitó al Consejo Económico y Social a formular recomendaciones acerca de las medidas que conviene adoptar al respecto;

1. Observa que la Comisión de Asuntos Económicos y Empleo y su Subcomisión de Empleo y Estabilización Económica han sido encargadas de examinar el proyecto de resolución referente al ejercicio de una acción internacional en materia de empleo, elaborado por la Comisión Preparatoria en su primer período de sesiones; y

Afirma su interés por las cuatro medidas cuyo estudio fue expresamente recomendado en dicho proyecto de resolución.

2. Considera que los estudios iniciados acerca del logro y mantenimiento del empleo pleno y productivo deberán realizarse tan rápidamente como sea posible y que, desde ahora, conviene ocuparse de métodos que aseguren el mantenimiento de altos niveles de empleo y de actividad económica, aun cuando cese la influencia de ciertos factores especiales de carácter temporal que actualmente prevalecen en muchos países, y, por consiguiente,

Sugiere que, a más de las investigaciones que ha iniciado ya, y a fin de hacer recomendaciones adecuadas, el Consejo Económico y Social,

- a) Solicite de los Estados Miembros de las Naciones Unidas y a los Estados no Miembros representados en la presente Conferencia, se sirvan suministrar, en fecha próxima, información sobre las respectivas medidas vigentes para lograr o mantener -

el empleo pleno y la estabilidad económica, así como sobre la naturaleza de cualesquiera planes que hayan trazado para evitar un futuro descenso, y

- b) solicite de los distintos organismos especializados se sirvan indicar la clase y la magnitud de la ayuda que se disponen a prestar en caso de amenaza de un descenso del nivel del empleo y de la actividad económica.

3. Considera que, en muchos países, los problemas planteados por un excedente o una escasez persistente de mano de obra, están vinculados al logro del empleo pleno y productivo y que la solución de estos problemas facilitaría la realización de los objetivos de la Organización Internacional de Comercio; y, por consiguiente,

Sugiere que el Consejo Económico y Social inicie o estimule la realización de estudios y recomiende medidas adecuadas en lo referente a los aspectos internacionales de los problemas de población en -- cuanto afectan al empleo, la producción y la demanda.

4. Considera que, en relación con el mantenimiento del empleo total para los países que necesitan o emplean trabajadores, estacionales o temporales, así como para los que los suministran, resulta ventajosa la adopción de reglamentaciones que garanticen mutuamente sus intereses respectivos y protejan tanto a los trabajadores migrantes como a los nacionales, contra competencia o tratamiento no equitativos; y, por consiguiente,

Sugiere que el Consejo Económico y Social, junto con los organismos competentes, tales como la Organización Internacional del Trabajo y su Comité Permanente de Migraciones, estudie los problemas referentes a la migración temporal o estacional de los trabajadores, tomando en cuenta los tratados existentes y los usos y costumbres de antiguo consagrados en este campo, a fin de elaborar, en consulta con los Miembros directamente interesados, convenciones y convenios o -- acuerdos bilaterales modelos sobre cuya base los diversos Gobiernos puedan concertar su acción con miras a asegurar la conclusión de -- arreglos mutuamente ventajosos para sus respectivos países y la realización de condiciones equitativas para los trabajadores interesados.

RESOLUCION REFERENTE AL DESARROLLO ECONOMICO Y A LA RECONSTRUCCION

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo

Habiendo examinado el problema del desarrollo industrial, del desarrollo económico general y de la reconstrucción de los países Miembros de la Organización Internacional de Comercio;

Habiendo observado las actividades conexas de las demás organizaciones intergubernamentales y de los organismos especializados;

Habiendo determinado que la adopción de medidas positivas para favorecer el desarrollo económico y la reconstrucción de los países Miembros es una condición esencial para la realización del propósito indicado en el Artículo 1 de la Carta de la Organización Internacional de Comercio y para el logro de los objetivos en él expuestos; y

Teniendo en cuenta las disposiciones de los Artículos 10, 72, 86 y 87 de la Carta,

Resuelve en Consecuencia:

1. Por la presente se encarga a la Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio que examine:

- i) los poderes, atribuciones y actividades de las Naciones Unidas, de los organismos especializados y de las demás organizaciones regionales, en materia de desarrollo industrial, de desarrollo económico general y de reconstrucción;
- ii) Los medios disponibles para emprender investigaciones o estudios técnicos acerca de: los recursos naturales de los países insuficientemente desarrollados; las posibilidades de su desarrollo industrial, ya sea en general o en cuanto al tratamiento de las materias primas producidas en el país, o aun en lo relativo a otras industrias determinadas; el mejoramiento de sus sistemas de transportes y comunicaciones; o acerca de la forma en que las inversiones de capitales extranjeros podrían contribuir a su desarrollo económico;

y, fundándose en este examen, presentará un informe a la Organización sobre:

- a) la estructura y los métodos administrativos;
- b) las relaciones de cooperación entre la Organización y las Naciones Unidas, los organismos especializados y otras organizaciones intergubernamentales, con inclusión de las regionales,

que habrá de permitir a la Organización Internacional de Comercio ejercer, en la forma más eficaz, sus funciones positivas encaminadas a favorecer el desarrollo económico y la reconstrucción de los países Miembros.

2. La Comisión Interina presentará su informe y sus recomendaciones

en forma y ocasión que permitan a la Conferencia de la Organización Internacional de Comercio adoptar medidas adecuadas en su primera sesión ordinaria.

Artículo XXVII -	Suspensión o retiro de las concesiones .....	47
Artículo XXVIII -	Modificación de las listas .....	47
Artículo XXVIII bis	Negociaciones arancelarias .....	49
Artículo XXIX	Relación del presente Acuerdo con la Carta de La Habana .....	50
Artículo XXX -	Enmiendas .....	51
Artículo XXXI -	Retiro .....	51
Artículo XXXII -	Partes contratantes ....	51
Artículo XXXIII -	Accesión .....	52
Artículo XXXIV -	Anexos .....	52
Artículo XXXV -	No aplicación del Acuerdo entre partes contratantes	52

#### Parte IV - Comercio y Desarrollo

Artículo XXXVI -	Principios y objetivos ..	53
Artículo XXXVII -	Compromisos .....	54
Artículo XXXVIII -	Acción colectiva .....	56

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

Los Gobiernos del Commonwealth de Australia, Reino de Bélgica, Birmania, Estados Unidos del Brasil, Canadá, Ceilán, República de Cuba, República Checoslovaca, República de Chile, República de China, Estados Unidos de América, República Francesa, India, Líbano, Gran Ducado de Luxemburgo, Reino de Noruega, Nueva Zelandia, Reino de -- los Países Bajos, Paquistán, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Rhodesia del Sur, Siria y Unión Sudafricana.

Reconociendo que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos, a la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva, a la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

Deseosos de contribuir al logro de estos objetivos, mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional,

Acuerdan, por conducto de sus representantes, lo siguiente:



PARTE I

Artículo primero

Trato general de nación más favorecida

1. En materia de derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación -- con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, en lo que concierne a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, así como en todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y en todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinados.

2. Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no implicarán, - con respecto a los derechos y cargas de importación, la supresión de las preferencias que no excedan de los márgenes prescritos en el párrafo 4 y que estén comprendidas en los grupos siguientes:

- a) preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más de los territorios especificados en el Anexo A, a reserva de las condiciones que en él se establecen;
- b) preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más territorios que el 1° de julio de 1939 estaban unidos por una soberanía común o por relaciones de protección o dependencia, y que están especificados en los Anexos B, C y D, a reserva de las condiciones que en ellos se establecen;
- c) preferencias vigentes exclusivamente entre los Estados Unidos de América y la República de Cuba;
- d) preferencias vigentes exclusivamente entre países vecinos enumerados en los Anexos E y F.

3. Las disposiciones del párrafo 1 del presente artículo no se aplicarán a las preferencias entre los países que antes formaban parte del Imperio Otomano y que fueron separados de él el 24 de julio de 1923, a condición de que dichas preferencias sean aprobadas de acuerdo con las disposiciones del párrafo 5 del artículo XXV, que se aplicarán, en este caso, habida cuenta de las disposiciones del párrafo 1 del artículo XXIX.

4. En lo que se refiere a los productos que disfruten de una preferencia en virtud del párrafo 2 de este artículo, el margen de preferencia, cuando no se haya estipulado expresamente un margen máximo de preferencia en la lista correspondiente anexa al presente Acuer--

do, no excederá:

- a) para los derechos o cargas aplicables a los productos enumerados en la lista indicada, de la diferencia entre la tarifa aplicada a las partes contratantes que disfruten del trato de nación más favorecida y la tarifa preferencial fijadas en dicha lista; si no se ha fijado la tarifa preferencial, se considerará como tal, a los efectos de aplicación de este párrafo, la vigente el 10 de abril de 1947, y, si no se ha fijado la tarifa aplicada a las partes contratantes que disfruten del trato de nación más favorecida, el margen de preferencia no excederá de la diferencia existente el 10 de abril de 1947 entre la tarifa aplicable a la nación más favorecida y la tarifa preferencial;
- b) para los derechos o cargas aplicables a los productos no enumerados en la lista correspondiente, de la diferencia existente el 10 de abril de 1947 entre la tarifa aplicable a la nación más favorecida y la tarifa preferencial.

En lo que concierne a las partes contratantes mencionadas en el Anexo G, se substituirá la fecha del 10 de abril de 1947, citada en los apartados a) y b) del presente párrafo, por las fechas correspondientes indicadas en dicho anexo.

Artículo II

Listas de concesiones

1. a) Cada parte contratante concederá al comercio de las demás partes contratantes un trato no menos favorable que el previsto en la parte apropiada de la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo.
- b) Los productos enumerados en la primera parte de la lista relativa a una de las partes contratantes, que son productos de los territorios de otras partes contratantes, no estarán sujetos -al ser importados en el territorio a que se refiera esta lista y teniendo en cuenta las condiciones o cláusulas especiales establecidas en ella- a derechos de aduana propiamente dichos que excedan de los fijados en la lista. Dichos productos estarán también exentos de todos los demás derechos o cargas de cualquier clase aplicados a la importación o -- con motivo de ésta que excedan de los aplicados en la fecha de este Acuerdo o de los que, como consecuencia directa y obligatoria de la legislación vigente en el territorio importador en esa fecha, hayan de ser aplicados ulteriormente.
- c) Los productos enumerados en la segunda parte de la lista relativa a una de las partes contratantes, que son productos de territorios -- que, en virtud del artículo primero, tienen derecho a recibir un trato preferencial para la importación en el territorio a que se refiera esta lista, no estarán sujetos -- al ser importados en dicho territorio y teniendo en cuenta las condiciones o cláusulas especiales establecidas en ella -- a derechos de aduana propiamente dichos que -- excedan de los fijados en esa segunda parte de la lista. Dichos productos estarán también exentos de todos los demás derechos o cargas de cualquier clase aplicados a la importación o con motivo de ésta -- que excedan de los aplicados en la fecha de este Acuerdo o de los -- que, como consecuencia directa y obligatoria de la legislación vigente en el territorio importador en esa fecha, hayan de ser aplicados ulteriormente. Ninguna disposición de este artículo impedirá a cualquier parte contratante mantener las prescripciones existentes en la fecha de este Acuerdo, en lo concerniente a las condiciones de admisión de los productos que benefician de las tarifas preferenciales.
2. Ninguna disposición de este artículo impedirá a toda parte contratante percibir, en todo momento, sobre la importación de un producto cualquiera:
- a) una carga equivalente a un impuesto interior aplicado de conformidad con las disposiciones del párrafo 2 del artículo III a un producto nacional similar o a una mercancía que haya servido, en todo o en parte, para fabricar el producto importado;

5.

- b) un derecho antidumping o compensatorio aplicado de conformidad con las disposiciones del artículo VI;
- c) derechos u otras cargas proporcionales al costo de los servicios prestados.

3. Ninguna parte contratante modificará su método de aforo aduanero o su procedimiento de conversión de divisas en forma que disminuya el valor de las concesiones enumeradas en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo.

4. Si una de las partes contratantes establece, mantiene o autoriza, de hecho o de derecho, un monopolio de importación de uno de los productos enumerados en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, este monopolio no tendrá por efecto - salvo disposición en contrario que figure en dicha lista o si las partes que hayan negociado originalmente la concesión acuerdan otra cosa - asegurar una protección media superior a la prevista en dicha lista. Las disposiciones de este párrafo no limitarán la facultad de las partes contratantes de recurrir a cualquier forma de ayuda a los productores nacionales autorizada por otras disposiciones del presente Acuerdo.

5. Si una de las partes contratantes estima que otra parte contratante no concede a un producto dado el trato que, a su juicio, se deriva de una concesión enumerada en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, planteará directamente la cuestión a la otra parte contratante. Si esta última, aun reconociendo que el trato reivindicado se ajusta al previsto, declara que no puede ser concedido porque un tribunal u otra autoridad competente ha decidido que el producto de que se trata no puede ser clasificado, con arreglo a su legislación aduanera, de manera que beneficie del trato previsto en el presente Acuerdo, las dos partes contratantes, así como cualquier otra parte contratante interesada substancialmente, entablarán prontamente nuevas negociaciones para buscar una compensación equitativa.

6. a) Los derechos y cargas específicos incluidos en las listas de las partes contratantes Miembros del Fondo Monetario Internacional, y los márgenes de preferencia aplicados por dichas partes contratantes con relación a los derechos y cargas específicos, se expresan en las monedas respectivas de las citadas partes contratantes, sobre la base de la par aceptada o reconocida provisionalmente por el Fondo en la fecha del presente Acuerdo. Por consiguiente, en caso de que se reduzca esta par, de conformidad con los Estatutos del Fondo, en más de un veinte por ciento, los derechos o cargas específicos y los márgenes de preferencia podrán ser ajustados de modo que se tenga en cuenta esta reducción, a condición de que las PARTES CONTRATANTES (es decir, las partes contratantes obrando colectivamente de conformidad con el artículo XXV) estén de acuerdo en reconocer que estos ajustes no pueden disminuir el valor de las concesiones previstas en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo o en otras disposiciones de éste, teniendo debidamente en cuenta todos los factores que puedan influir en la necesidad o en la urgencia de dichos ajustes.

b) En lo que concierne a las partes contratantes que no sean Miembros del Fondo, estas disposiciones les serán aplicables, mutatis mutandis, a partir de la fecha en que cada una de estas partes con tratantes ingrese como Miembro en el Fondo o concierte un acuerdo especial de cambio de conformidad con las disposiciones del artículo XV.

7. Las listas anexas al presente Acuerdo forman parte integrante - de la Parte I del mismo.

#### Artículo IV

##### Disposiciones especiales relativas a las películas cinematográficas

Si una parte contratante establece o mantiene una reglamentación cuantitativa interior sobre las películas cinematográficas impresionadas, se aplicará en forma de contingentes de proyección con arreglo a las condiciones siguientes:

- a) Los contingentes de proyección podrán implicar la obligación de proyectar, durante un período determinado de un año por lo menos, películas de origen nacional durante una fracción mínima del tiempo total de proyección utilizado efectivamente para la presentación comercial de las películas cualquiera que sea su origen; se fijarán estos contingentes basándose en el tiempo anual de proyección de cada sala o en su equivalente.
- b) No podrá efectuarse, ni de hecho ni de derecho, repartición alguna entre las producciones de diversos orígenes por la parte del tiempo de proyección que no haya sido reservada, en virtud de un contingente de proyección, para las películas de origen nacional o que, habiéndoles sido reservada, se halle disponible debido a una medida administrativa.
- c) No obstante las disposiciones del apartado b) de este artículo, las partes contratantes podrán mantener los contingentes de proyección que se ajusten a las disposiciones del apartado a) de este artículo y que reserven una fracción mínima del tiempo de proyección para las películas de un origen determinado, haciendo abstracción de las nacionales, a reserva de que esta fracción no sea más elevada que en 10 de abril de 1947;
- d) Los contingentes de proyección serán objeto de negociaciones destinadas a limitar su alcance, a hacerlos más flexibles o a suprimirlos.

#### Artículo V

##### Libertad de tránsito

1. Las mercancías (con inclusión de los equipajes), así como los barcos y otros medios de transporte serán considerados en tránsito a través del territorio de una parte contratante, cuando el paso por dicho territorio, con o sin transbordo, almacenamiento, fraccionamiento del cargamento o cambio de medio de transporte, constituya sólo una parte de un viaje completo que comience y termine fuera de las fronteras de la parte contratante por cuyo territorio se efectúe. En el presente artículo, el tráfico de esta clase se denomina "tráfico en tránsito".

2. Habrá libertad de tránsito por el territorio de cada parte contratante para el tráfico en tránsito con destino al territorio de otra parte contratante o procedente de él, que utilice las rutas más convenientes para el tránsito internacional. No se hará distinción alguna que se funde en el pabellón de los barcos, en el lugar de origen, en los puntos de partida, de entrada, de salida o de destino, o en consideraciones relativas a la propiedad de las mercancías, de los barcos o de otros medios de transporte.
3. Toda parte contratante podrá exigir que el tráfico en tránsito -- que pase por su territorio sea declarado en la aduana correspondiente; sin embargo, salvo en el caso de inobservancia de las leyes y reglamentos de aduana aplicables, los transportes de esta naturaleza -- procedentes del territorio de otra parte contratante o destinados a él no serán objeto de ninguna demora ni de restricciones innecesarias y estarán exentos de derechos de aduana y de todo derecho de tránsito o de cualquier otra carga relativa al tránsito, con excepción de los gastos de transporte y de las cargas imputadas como gastos administrativos ocasionados por el tránsito o como costo de los servicios prestados.
4. Todas las cargas y reglamentaciones impuestas por las partes contratantes al tráfico en tránsito procedente del territorio de otra parte contratante o destinado a él deberán ser equitativas, habida cuenta de las condiciones del tráfico.
5. En lo que concierne a todas las cargas, reglamentaciones y formalidades relativas al tránsito, cada parte contratante concederá al tráfico en tránsito procedente del territorio de otra parte contratante o destinado a él, un trato no menos favorable que el concedido al tráfico en tránsito procedente de un tercer país o destinado a él.
6. Cada parte contratante concederá a los productos que hayan pasado en tránsito por el territorio de cualquier otra parte contratante un trato no menos favorable que el que se les habría concedido si hubiesen sido transportados desde su lugar de origen hasta el de destino sin pasar por dicho territorio. No obstante, toda parte contratante podrá mantener sus condiciones de expedición directa vigentes en la fecha del presente Acuerdo, con respecto a cualquier mercancía cuya expedición directa constituya una condición para poder aplicar a su importación las tarifas arancelarias preferenciales o tenga relación con el método de aforo aduanero prescrito por dicha parte contratante con miras a la fijación de los derechos de aduana.
7. Las disposiciones de este artículo no serán aplicables a las aeronaves en tránsito, pero sí se aplicarán al tránsito aéreo de mercancías (con inclusión de los equipajes).

#### Artículo VI

##### Derechos antidumping y derechos compensatorios

1. Las partes contratantes reconocen que el dumping, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa

o amenaza causar un perjuicio importante a una producción existente de una parte contratante o si retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional. A los efectos de aplicación del presente artículo, un producto exportado de un país a otro debe ser considerado como introducido en el mercado de un país importador a un precio inferior a su valor normal, si su precio es:

- a) menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador; o
- b) a falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, si el precio del producto exportado es:
  - i) menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales; o
  - ii) menor que el costo de producción de este producto en el país de origen, más un suplemento razonable para cubrir los gastos de ventas en concepto de beneficio.

Se deberán tener debidamente en cuenta, en cada caso, las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación y aquellas - - otras que influyan en la comparabilidad de los precios.

2. Con el fin de contrarrestar o impedir el dumping, toda parte contratante podrá percibir, sobre cualquier producto objeto de dumping, un derecho antidumping que no exceda del margen de dumping relativo a dicho producto. A los efectos de aplicación de este artículo, se entiende por margen de dumping la diferencia de precio determinada de conformidad con las disposiciones del párrafo 1.

3. No se percibirá sobre ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, derecho compensatorio alguno que exceda del monto estimado de la prima o de la subvención que se sepa ha sido concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación del citado producto en el país de origen o de exportación, con inclusión de cualquier subvención especial concedida para el transporte de un producto determinado. Se entiende por "derecho compensatorio" un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación de un producto.

4. Ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, será objeto de derechos antidumping o de derechos compensatorios por el hecho de que dicho producto esté exento de los derechos o impuestos que graven el productor similar cuando esté destinado al consumo en el país de origen o en el de exportación, ni a causa del reembolso de esos derechos o impuestos.



- b) que este sistema, a causa de la reglamentación efectiva de la producción o por cualquier otra razón, se aplica de tal modo que no estimula indebidamente las exportaciones ni ocasiona ningún otro perjuicio grave a los intereses de otras partes - contratantes.

## Artículo VII

### Aforo aduanero

1. Las partes contratantes reconocen la validez de los principios - generales del aforo establecidos en los párrafos siguientes de este artículo, y se comprometen a aplicarlos con respecto a todos los -- productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restric-- ciones impuestas a la importación y a la exportación basados en el valor o fijados de algún modo en relación con éste. Además, cada - vez que otra parte contratante lo solicite, examinarán, ateniéndose a dichos principios, la aplicación de cualquiera de sus leyes o reglamentos relativos al aforo. Las PARTES CONTRATANTES podrán pedir a las partes contratantes que les informen acerca de las medidas -- que hayan adoptado en cumplimiento de las disposiciones de este artículo.

2. a) El aforo de las mercancías importadas debería basarse en el - valor real de la mercancía importada a la que se aplique el derecho o de una mercancía similar y no en el valor de una mercancía de origen nacional, ni en valores arbitrarios o ficticios.

b) El "valor real" debería ser el precio al que, en tiempo y lugar determinados por la legislación del país importador, las mercancías importadas u otras similares son vendidas u ofrecidas para la venta en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia. En la medida en que el precio de dichas mercancías o mercancías similares dependa de la cantidad comprendida en una transacción dada, el precio que haya de tenerse en cuenta debería referirse uniformemente a: i) cantidades comparables, o ii) cantidades fijadas de una manera por lo menos tan favorable - para el importador como si se tomara el volumen más considerable de estas mercancías que haya dada lugar efectivamente a transacciones - comerciales entre el país de exportación y el de importación.

c) Cuando sea imposible determinar el valor real de conformidad con lo dispuesto en el apartado b) de este párrafo, el valor de aforo debería basarse en el equivalente comprobable que se aproxime -- más a dicho valor.

3. En el aforo de todo producto importado no debería computarse nin gún impuesto interior aplicable en el país de origen o de exporta-- ción del cual haya sido exonerado el producto importado o cuyo im-- porte haya sido o habrá de ser reembolsado.

4. a) Salvo disposiciones en contrario de este párrafo, cuando una parte contratante se vea en la necesidad, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, de convertir en su propia moneda un precio expresado en la de otro país, el tipo de cambio que se utilice para la conversión deberá basarse, para cada moneda, en la paridad establecida de conformidad con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional, en el tipo de cambio reconocido por el -- Fondo o en la paridad establecida en virtud de un acuerdo especial de cambio celebrado de conformidad con el artículo XV del presente Acuerdo.

b) A falta de esta paridad y de dicho tipo de cambio reconocido, el tipo de conversión deberá corresponder efectivamente con el valor corriente de esa moneda en las transacciones comerciales.

c) Las PARTES CONTRATANTES, de acuerdo con el Fondo Monetario - Internacional, formularán las reglas que habrán de regir la conversión por las partes contratantes de toda moneda extranjera con respecto a la cual se hayan mantenido tipos de cambio múltiples de conformidad con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional. Cada parte contratante podrá aplicar dichas reglas a las monedas extranjeras, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, en lugar de basarse en las paridades. Hasta que las PARTES CONTRATANTES adopten estas reglas, cada parte contratante podrá, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, aplicar a toda moneda extranjera que responda a las condiciones definidas en este apartado, reglas de conversión destinadas a expresar efectivamente el valor de dicha moneda extranjera en las transacciones comerciales.

d) No podrá interpretarse ninguna disposición de este párrafo en el sentido de que obligue a cualquiera de las partes contratantes - a introducir modificaciones en el método de conversión de monedas, aplicable a los efectos de aforo aduanero en su territorio en la fecha del presente Acuerdo, que tengan como consecuencia aumentar de manera general el importe de los derechos de aduana exigibles.

5. Los criterios y los métodos para determinar el valor de los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restricciones basados en el valor o fijados de algún modo en relación con éste, deberían ser constantes y dárseles suficiente publicidad para permitir a los comerciantes calcular, con un grado razonable de exactitud, el aforo aduanero.

#### Artículo VIII

#### Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación

1. a) Todos los derechos y cargas de cualquier naturaleza que sean, distintos de los derechos de importación y de exportación y de los impuestos a que se refiere el artículo III, percibidos por las partes contratantes sobre la importación o la exportación o en conexión con ellas, se limitarán al coste aproximado de los servicios -

prestados y no deberán constituir una protección indirecta de los productos nacionales ni gravámenes de carácter fiscal aplicados a la importación o a la exportación.

b) Las partes contratantes reconocen la necesidad de reducir - el número y la diversidad de los derechos y cargas a que se refiere el apartado a).

c) Las partes contratantes reconocen también la necesidad de - reducir al mínimo los efectos y la complejidad de las formalidades de importación y exportación y de reducir asimismo y simplificar los requisitos relativos a los documentos exigidos para la importación y la exportación.

2. Toda parte contratante, a petición de otra parte contratante o de las PARTES CONTRATANTES, examinará la aplicación de sus leyes y reglamentos, teniendo en cuenta las disposiciones de este artículo.

3. Ninguna parte contratante impondrá sanciones severas por infracciones leves de los reglamentos o formalidades de aduana. En particular, no se impondrán sanciones pecuniarias superiores a las necesarias para servir simplemente de advertencia por un error u omisión en los documentos presentados a la aduana que pueda ser subsanado fácilmente y que haya sido cometido manifiestamente sin intención fraudulenta o sin que constituya una negligencia grave.

4. Las disposiciones de este artículo se harán extensivas a los derechos, cargas, formalidades y prescripciones impuestos por las autoridades gubernamentales o administrativas, en relación con la importación y la exportación y con inclusión de los referentes a:

- a) las formalidades consulares, tales como facturas y certificados consulares;
- b) las restricciones cuantitativas;
- c) las licencias;
- d) el control de los cambios;
- e) los servicios de estadística;
- f) los documentos que han de presentarse, la documentación y la expedición de certificados;
- g) los análisis y la inspección;
- h) la cuarentena, la inspección sanitaria y la desinfección.

## Artículo IX

### Marcas de origen

1. En lo que concierne a la reglamentación relativa a las marcas, - cada parte contratante concederá a los productos de los territorios de las demás partes contratantes un trato no menos favorable que el concedido a los productos similares de un tercer país.

2. Las partes contratantes reconocen que, al establecer y aplicar las leyes y reglamentos relativos a las marcas de origen, conven- dría reducir al mínimo las dificultades y los inconvenientes que dichas medidas podrían ocasionar al comercio y a la producción de los países exportadores, teniendo debidamente en cuenta la necesi- dad de proteger a los consumidores contra las indicaciones fraudu- lentas o que puedan inducir a error.

3. Siempre que administrativamente fuera factible, las partes con- tratantes deberían permitir que las marcas de origen fueran colo- cadas en el momento de la importación.

4. En lo que concierne a la fijación de marcas en los productos - importados, las leyes y reglamentos de las partes contratantes se- rán tales que sea posible ajustarse a ellos sin ocasionar un per- juicio grave a los productos, reducir substancialmente su valor, ni aumentar indebidamente su precio de costo.

5. Por regla general, ninguna parte contratante debería imponer de- rechos o sanciones especiales por la inobservancia de las prescrip- ciones relativas a la fijación de marcas antes de la importación, a menos que la rectificación de las marcas haya sido demorada inde- bidamente, se hayan fijado marcas que puedan inducir a error o se haya omitido intencionadamente la fijación de dichas marcas.

6. Las partes contratantes colaborarán entre sí para impedir el -- uso de las marcas comerciales de manera que tienda a inducir a -- error con respecto al verdadero origen de un producto, en detrimen- to de los nombres de origen regionales o geográficos distintivos -- de los productos del territorio de una parte contratantes, protegi- dos por su legislación. Cada parte contratante prestará completa y benévola consideración a las peticiones o representaciones que - pueda formular otra parte contratante con respecto a abusos como - los mencionados en este párrafo que le hayan sido señalados por es- ta otra parte contratante sobre los nombres de los productos que -- ésta haya comunicado a la primera parte contratante.

#### Artículo X

##### Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales

1. Las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones ad- ministrativas de aplicación general que cualquier parte contratante haya puesto en vigor y que se refieran a la clasificación o al afo- ro aduanero de productos, a las tarifas de derechos de aduana, im- - puestos u otras cargas, o a las prescripciones, restricciones o pro- hibiciones de importación o exportación, o a la transferencia de pa- gos relativa a ellas, o a la venta, la distribución, el transporte, el seguro, el almacenamiento, la inspección, la exposición, la trans- formación, la mezcla o cualquier otra utilización de dichos produc- tos, serán publicados rápidamente a fin de que los gobiernos y los comerciantes tengan conocimiento de ellos. Se publicarán también - los acuerdos relacionados con la política comercial internacional y que estén en vigor entre el gobierno o un organismo gubernamental - de una parte contratante y el gobierno o un organismo gubernamental

de otra parte contratante. Las disposiciones de este párrafo no obligarán a ninguna parte contratante a revelar informaciones de carácter confidencial cuya divulgación pueda constituir un obstáculo para el cumplimiento de las leyes, sea contraria al interés público o perjudicial que los intereses comerciales legítimos de empresas públicas o privadas.

2. No podrá ser aplicada antes de su publicación oficial ninguna medida de carácter general adoptada por una parte contratante que tenga por efecto aumentar un derecho de aduana u otra carga sobre la importación en virtud del uso establecido y uniforme, o que imponga una nueva o más gravosa prescripción, restricción o prohibición para las importaciones o para las transferencias de fondos relativas a ellas.

3. a) Cada parte contratante aplicará de manera uniforme, imparcial y equitativa sus leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas a que se refiere el párrafo 1 de este artículo.

b) Cada parte contratante mantendrá, o instituirá tan pronto como sea posible, tribunales judiciales, arbitrales o administrativos, o procedimientos destinados, especialmente, a revisar y rectificar rápidamente las medidas administrativas relativas a las cuestiones aduaneras. Estos tribunales o procedimientos serán independientes de los organismos encargados de aplicar las medidas administrativas, y sus decisiones serán ejecutadas por estos últimos y regirán su práctica administrativa, a menos que se interponga un recurso ante una jurisdicción superior, dentro del plazo prescrito para los recursos presentados por los importadores, y a reserva de que la administración central de tal organismo pueda adoptar medidas con el fin de obtener la revisión del caso mediante otro procedimiento, si hay motivos suficientes para creer que la decisión es incompatible con los principios jurídicos o con la realidad de los hechos.

c) Las disposiciones del apartado b) de este párrafo no requerirán la supresión o la substitución de los procedimientos vigentes en el territorio de toda parte contratante en la fecha del presente Acuerdo, que garanticen de hecho una revisión imparcial y objetiva de las decisiones administrativas, aun cuando dichos procedimientos no sean total u oficialmente independientes de los organismos encargados de aplicar las medidas administrativas. Toda parte contratante que recurra a tales procedimientos deberá facilitar a las PARTES CONTRATANTES, si así lo solicitan, una información completa al respecto para que puedan decidir si los procedimientos citados se ajustan a las condiciones fijadas en este apartado.

## Artículo XI

### Eliminación general de las restricciones cuantitativas

1. Ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá -aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas- prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de -

un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias de importación o de exportación, o por medio de otras medidas.

2. Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no se aplicarán a los casos siguientes:

- a) Prohibiciones o restricciones a la exportación aplicadas temporalmente para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la parte contratante exportadora;
- b) Prohibiciones o restricciones a la importación o exportación necesarias para la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de la calidad o la venta de productos destinados al comercio internacional;
- c) Restricciones a la importación de cualquier producto agrícola o pesquero, cualquiera que sea la forma bajo la cual se impone éste cuando sean necesarias para la ejecución de medidas gubernamentales que tengan por efecto:
  - i) restringir la cantidad del producto nacional similar que pueda ser vendido o producido o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que pueda ser substituido directamente por el producto importado; o
  - ii) eliminar un sobrante temporal del producto nacional similar o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que pueda ser substituido directamente por el producto importado, poniendo este sobrante a la disposición de ciertos grupos de consumidores del país, gratuitamente o a precios inferiores a los corrientes en el mercado; o
  - iii) restringir la cantidad que pueda ser producida de cualquier producto de origen animal cuya producción dependa directamente, en su totalidad o en su mayor parte, del producto importado, cuando la producción nacional de este último sea relativamente desdeñable.

Toda parte contratante que imponga restricciones a la importación de un producto en virtud de las disposiciones del apartado c) de este párrafo, publicará el total del volumen o del valor del producto cuya importación se autorice durante un período ulterior especificado, así como todo cambio que se produzca en ese volumen o en ese valor. Además, las restricciones que se impongan en virtud del inciso i) anterior no deberán tener como consecuencia la reducción de la relación entre el total de las importaciones y el de la producción nacional, en comparación con la que cabría razonablemente esperar que existiera sin tales restricciones. Al determinar esta relación, la parte contratante tendrá en cuenta la proporción o la relación existente durante un período de referencia anterior y todos los factores especiales que hayan podido o puedan influir en el comercio del producto de que se trate.

## Artículo XII

### Restricciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos

1. No obstante las disposiciones del párrafo 1 del artículo XI, toda parte contratante, con el fin de salvaguardar su posición financiera exterior y el equilibrio de su balanza de pagos, podrá reducir el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice, a reserva de las disposiciones de los párrafos siguientes de este artículo.

2. a) Las restricciones a la importación establecidas, mantenidas o reforzadas por cualquier parte contratante en virtud del presente artículo no excederán de los límites necesarios para:

- i) oponerse a la amenaza inminente de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución; o
- ii) aumentar sus reservas monetarias de acuerdo con una proporción de crecimiento razonable, en caso de que sean muy exiguas.

En ambos casos, se tendrán debidamente en cuenta todos los factores especiales que puedan influir en las reservas monetarias de la parte contratante interesada o en sus necesidades a este respecto, incluyendo, cuando disponga de créditos exteriores especiales o de otros recursos, la necesidad de prever el empleo apropiado de dichos créditos o recursos.

b) Las partes contratantes que apliquen restricciones en virtud del apartado a) de este párrafo, las atenuarán progresivamente a medida que mejore la situación considerada en dicho apartado; sólo las mantendrán en la medida que esta situación justifique todavía su aplicación, y las suprimirán tan pronto como deje de estar justificado su establecimiento o mantenimiento en virtud del citado apartado.

3. a) En la aplicación de su política nacional, las partes contratantes se comprometen a tener debidamente en cuenta la necesidad de mantener o restablecer el equilibrio de su balanza de pagos sobre una base sana y duradera, y la conveniencia de evitar que se utilicen sus recursos productivos de una manera antieconómica. Reconocen que, con este objeto, es deseable adoptar, en lo posible, medidas tendientes más bien al desarrollo de los intercambios internacionales que a su restricción.

b) Las partes contratantes que apliquen restricciones de conformidad con este artículo podrán determinar su incidencia sobre las importaciones de los distintos productos o de las diferentes categorías de ellos a fin de conceder la prioridad a la importación de los que sean más necesarios.

c) Las partes contratantes que apliquen restricciones de conformidad con este artículo se comprometen a:

- i) evitar todo perjuicio inútil a los intereses comerciales o económicos de cualquier otra parte contratante;
- ii) abstenerse de aplicar restricciones que constituyan un obstáculo indebido para la importación en cantidades comerciales mínimas de mercancías, de cualquier naturaleza que sean, cuya exclusión dificulte las corrientes normales de los intercambios; y
- iii) abstenerse de aplicar restricciones que obstaculicen la importación de muestras comerciales o la observancia de los procedimientos relativos a las patentes, marcas de fábrica, derechos de autor y de reproducción u otros procedimientos análogos.

d) Las partes contratantes reconocen que la política seguida en la esfera nacional por una parte contratante para lograr y mantener el pleno empleo productivo o para asegurar el desarrollo de los recursos económicos puede provocar en dicha parte contratante una - fuerte demanda de importaciones que implique, para sus reservas monetarias, una amenaza del género de las indicadas en el apartado a) del párrafo 2 del presente artículo. Por consiguiente, toda parte contratante que se ajuste, en todos los demás aspectos, a las disposiciones de este artículo no estará obligada a suprimir o modificar restricciones sobre la base de que, si se modificara su política, - las restricciones que aplique en virtud de este artículo dejarían de ser necesarias.

4. a) Toda parte contratante que aplique nuevas restricciones o que aumente el nivel general de las existentes, reforzando substancialmente las medidas aplicadas en virtud de este artículo, deberá, tan pronto como haya instituido o reforzado dichas restricciones (o, en caso de que en la práctica sea posible efectuar consultas previas, antes de haberlo hecho así), entablar consultas con las PARTES CONTRATANTES sobre la naturaleza de las dificultades relativas a su balanza de pagos, los diversos correctivos entre los cuales puede escoger y las repercusiones posibles de estas restricciones en la economía de otras partes contratantes.

b) En una fecha que ellas mismas fijarán, las PARTES CONTRATANTES examinarán todas las restricciones que se apliquen aún entonces en virtud del presente artículo. A la expiración de un período de - un año a contar de la fecha de referencia, las partes contratantes que apliquen restricciones a la importación en virtud de este artículo entablarán anualmente con las PARTES CONTRATANTES consultas del tipo previsto en el apartado a) de este párrafo.

c) i) Si, en el curso de consultas entabladas con una parte contratante de conformidad con los apartados a) o b) anteriores, consideraran las PARTES CONTRATANTES que las restricciones no son compatibles con las disposiciones de este artículo o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV), indicarán los puntos de divergencia y podrán aconsejar la modificación apropiada de las restricciones.



ii) Sin embargo, en caso de que, como consecuencia de estas consultas, las PARTES CONTRATANTES determinen que las restricciones son aplicadas de una manera que implica una incompatibilidad importante con las disposiciones de este artículo o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV), originando un perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de una parte contratante, se lo comunicarán a la parte contratante que aplique las restricciones y formularán recomendaciones adecuadas con objeto de lograr la observancia, en un plazo dado, de las disposiciones de referencia. Si la parte contratante no se ajustase a estas recomendaciones en el plazo fijado, las PARTES CONTRATANTES podrán eximir a toda parte contratante, en cuyo comercio influyan adversamente las restricciones, de toda obligación resultante del presente Acuerdo que les parezca apropiado eximirla, teniendo en cuenta las circunstancias, con respecto a la parte contratante que aplique las restricciones.

d) Las PARTES CONTRATANTES invitarán a toda parte contratante que aplique restricciones en virtud de este artículo a que entable consultas con ellas, a petición de cualquier otra parte contratante que pueda establecer prima facie que las restricciones son incompatibles con las disposiciones de este artículo o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV) y que influyen adversamente en su comercio. Sin embargo, sólo se formulará esta invitación si las PARTES CONTRATANTES comprueban que las conversaciones entabladas directamente entre las partes contratantes interesadas no han dado resultado. Si las consultas no permiten llegar a ningún acuerdo con las PARTES CONTRATANTES y si éstas determinan que las restricciones se aplican de una manera incompatible con las disposiciones mencionadas, originando un perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de la parte contratante que haya iniciado el procedimiento, recomendarán el retiro o la modificación de dichas restricciones. En caso de que no se retiren o modifiquen en el plazo que fijen las PARTES CONTRATANTES, éstas podrán eximir a la parte contratante que haya iniciado el procedimiento de toda obligación resultante del presente Acuerdo de la cual les parezca apropiado eximirla, teniendo en cuenta las circunstancias, con respecto a la parte contratante que aplique las restricciones.

e) En todo procedimiento iniciado de conformidad con este párrafo, las PARTES CONTRATANTES tendrán debidamente en cuenta todo factor exterior especial que influya adversamente en el comercio de exportación de la parte contratante que aplique las restricciones.

f) Las determinaciones previstas en este párrafo deberán ser tomadas rápidamente y, si es posible, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha en que se inicien las consultas.

5. En caso de que la aplicación de restricciones a la importación en virtud de este artículo revistiera un carácter duradero y amplio, que sería el indicio de un desequilibrio general, el cual reduciría el volumen de los intercambios internacionales, las PARTES CONTRATANTES entablarán conversaciones para examinar si se pueden adoptar otras medidas, ya sea por las partes contratantes cuya balanza de pagos tienda a ser desfavorable, ya sea por aquellas para las que, por el contrario, tienda a ser excepcionalmente favorable, o bien -

por cualquier organización intergubernamental competente, con el fin de suprimir las causas fundamentales de este desequilibrio. Previa invitación de las PARTES CONTRATANTES, las partes contratantes participarán en las conversaciones indicadas.

#### Artículo XIII

##### Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas

1. Ninguna parte contratante impondrá prohibición ni restricción alguna a la importación de un producto originario del territorio de -- otra parte contratante o a la exportación de un producto destinado -- al territorio de otra parte contratante, a menos que se imponga una prohibición o restricción semejante a la importación del producto si milar originario de cualquier tercer país o a la exportación del pro ducto similar destinado a cualquier tercer país.

2. Al aplicar restricciones a la importación de un producto cualquie ra, las partes contratantes procurarán hacer una distribución del co mercio de dicho producto que se aproxime lo más posible a la que las distintas partes contratantes podrían esperar si no existieran tales restricciones, y, con este fin, observarán las disposiciones siguien tes:

- a) Siempre que sea posible, se fijarán contingentes representati vos del monto global de las importaciones autorizadas (estén o no repartidos entre los países abastecedores), y se publicará su cuantía, de conformidad con el apartado b) del párrafo 3 de este artículo;
- b) Cuando no sea posible fijar contingentes globales, podrán apli carse las restricciones mediante licencias o permisos de impo r tación sin contingente global;
- c) Salvo a los efectos de aplicación de contingentes asignados de conformidad con el apartado d) de este párrafo, las partes con tratantes no prescribirán que las licencias o permisos de im portación sean utilizados para la importación del producto de que se trate procedente de una fuente de abastecimiento o de un país determinado;
- d) Cuando haya sido repartido un contingente entre los países -- abastecedores, la parte contratante que aplique las restriccio nes podrá ponerse de acuerdo sobre la repartición del contin gente con todas las demás partes contratantes que tengan un in terés substancial en el abastecimiento del producto de que se trate. En los casos en que sea verdaderamente imposible apli car este método, la parte contratante interesada asignará, a las partes contratantes que tengan un interés substancial en el abastecimiento de este producto, partes proporcionales a la contribución aportada por ellas al volumen o valor total de -- las importaciones del producto indicado durante un período de

referencia anterior, teniendo debidamente en cuenta todos los factores especiales que puedan o hayan podido influir en el comercio de ese producto. No se impondrán condiciones ni formalidades que impidan a cualquier parte contratante utilizar íntegramente la parte del volumen o del valor total que le haya sido asignada, a reserva de que la importación se efectúe en el plazo prescrito para la utilización del contingente.

3. a) Cuando se concedan licencias de importación en el marco de -- restricciones a la importación, la parte contratante que aplique -- una restricción facilitará, a petición de toda parte contratante interesada en el comercio del producto de que se trate, todas las informaciones pertinentes sobre la aplicación de esta restricción, -- las licencias de importación concedidas durante un período reciente y la repartición de estas licencias entre los países abastecedores, sobrentendiéndose que no estará obligada a revelar el nombre de los establecimientos importadores o abastecedores.

b) En el caso de restricciones a la importación que entrañen la fijación de contingentes, la parte contratante que las aplique publicará el volumen o valor total del producto o de los productos cuya importación sea autorizada durante un período ulterior dado, así como cualquier cambio sobrevenido en dicho volumen o valor. Si uno de estos productos se halla en camino en el momento de efectuarse la publicación, no se prohibirá su entrada. No obstante, se podrá imputar este producto, dentro de lo posible, en la cantidad cuya importación esté autorizada durante el período correspondiente y, si procede, en la cantidad cuya importación sea autorizada durante el período o períodos ulteriores. Además, si una parte contratante exime habitualmente de dichas restricciones a los productos que, en un plazo de -- treinta días contados desde la fecha de esta publicación, son retirados de la aduana a la llegada del extranjero o a la salida del depósito aduanero, se considerará que este procedimiento se ajusta plenamente a las prescripciones de este apartado.

c) Cuando se trate de contingentes repartidos entre los países abastecedores, la parte contratante que aplique la restricción informará sin demora a todas las demás partes contratantes interesadas en el abastecimiento del producto de que se trate acerca de la parte -- del contingente, expresada en volumen o en valor, que haya sido asignada, para el período en curso, a los diversos países abastecedores, y publicará todas las informaciones pertinentes a este respecto.

4. En lo que concierne a las restricciones aplicadas de conformidad con el apartado d) del párrafo 2 de este artículo o del apartado c) del párrafo 2 del artículo XI, la elección, para todo producto, de -- un período de referencia y la apreciación de los factores especiales que influyan en el comercio de ese producto serán hechas inicialmente por la parte contratante que aplique dichas restricciones. No obstante, dicha parte contratante, a petición de cualquier otra parte -- contratante que tenga un interés substancial en el abastecimiento -- del producto, o a petición de las PARTES CONTRATANTES, entablará con sultas lo más pronto posible con la otra parte contratante o con las PARTES CONTRATANTES acerca de la necesidad de revisar el porcentaje establecido o el período de referencia, apreciar de nuevo los factores especiales implicados o suprimir las condiciones, formalidades u

mercial alguna que vaya en contra de la finalidad de las disposiciones de los Estatutos del Fondo Monetario Internacional.

5. Si las PARTES CONTRATANTES consideran, en un momento dado, que -- una parte contratante aplica restricciones de cambio sobre los pagos y las transferencias relativos a las importaciones de una manera incompatible con las excepciones previstas en el presente Acuerdo en materia de restricciones cuantitativas, informarán al Fondo a este respecto.

6. Toda parte contratante que no sea Miembro del Fondo deberá, en un plazo que fijarán las PARTES CONTRATANTES previa consulta con el Fondo, ingresar en éste o, en su defecto, concertar con las PARTES CONTRATANTES un acuerdo especial de cambio. Toda parte contratante que deje de ser Miembro del Fondo concertará inmediatamente con las PARTES CONTRATANTES un acuerdo especial de cambio. Todo acuerdo especial de cambio concertado por una parte contratante de conformidad con este párrafo formará inmediatamente parte integrante de sus obligaciones en virtud del presente Acuerdo.

7. a) Todo acuerdo especial de cambio concertado entre una parte contratante y las PARTES CONTRATANTES en virtud del párrafo 6 de este artículo contendrá las disposiciones que las PARTES CONTRATANTES estimen necesarias para que las medidas adoptadas en materia de cambio por dicha parte contratante no vayan en contra del presente Acuerdo.

b) Las disposiciones de dicho acuerdo no impondrán a la parte -- contratante interesada obligaciones en materia de cambio mas restrictivas en su conjunto que las impuestas por los Estatutos del Fondo Monetario Internacional a sus propios Miembros.

8. Toda parte contratante que no sea Miembro del Fondo facilitará a las PARTES CONTRATANTES las informaciones que éstas estimen oportuno solicitar, dentro del alcance general de la sección 5 del artículo -- VIII de los Estatutos del Fondo Monetario Internacional, con miras -- al cumplimiento de las funciones que les asigna el presente Acuerdo.

9. Ninguna disposición del presente Acuerdo podrá impedir:

- a) que una parte contratante recurra al establecimiento de controles o de restricciones de cambio que se ajusten a los Estatutos del Fondo Monetario Internacional o al acuerdo especial de cambio concertado por dicha parte contratante con las PARTES CONTRATANTES;
- b) que una parte contratante recurra a restricciones o medidas de control sobre las importaciones o las exportaciones, cuyo único efecto, además de los autorizados en los artículos XI, XII, XIII y XIV, consista en dar efectividad a las medidas de control o de restricciones de cambio de esta naturaleza.

## Artículo XVI

### Subvenciones

#### Sección A - Subvenciones en general

1. Si una parte contratante concede o mantiene una subvención, incluida toda forma de protección de los ingresos o de sostén de los precios, que tenga directa o indirectamente por efecto aumentar las exportaciones de un producto cualquiera del territorio de dicha parte contratante o reducir las importaciones de este producto en su territorio, esta parte contratante notificará por escrito a las PARTES CONTRATANTES la importancia y la naturaleza de la subvención, los efectos que estime ha de ocasionar en las cantidades del producto o de los productos de referencia importados o exportados por ella y las circunstancias que hagan necesaria la subvención. En todos los casos en que se determine que dicha subvención causa o amenaza causar un perjuicio grave a los intereses de otra parte contratante, la parte contratante que la haya concedido examinará, previa invitación en este sentido, con la otra parte contratante o las otras partes contratantes interesadas, o con las PARTES CONTRATANTES, la posibilidad de limitar la subvención.

#### Sección B - Disposiciones adicionales relativas a las subvenciones a la exportación

2. Las partes contratantes reconocen que la concesión, por una parte contratante, de una subvención a la exportación de un producto puede tener consecuencias perjudiciales para otras partes contratantes, lo mismo si se trata de países importadores que de países exportadores; reconocen asimismo que puede provocar perturbaciones injustificadas en sus intereses comerciales normales y constituir un obstáculo para la consecución de los objetivos del presente Acuerdo.

3. Por lo tanto, las partes contratantes deberían esforzarse por evitar la concesión de subvenciones a la exportación de los productos básicos. No obstante, si una parte contratante concede directa o indirectamente, en la forma que sea, una subvención que tenga por efecto aumentar la exportación de un producto básico procedente de su territorio, esta subvención no será aplicada de manera tal que dicha parte contratante absorba entonces más de una parte equitativa del comercio mundial de exportación del producto de referencia, teniendo en cuenta las que absorbían las partes contratantes en el comercio de este producto durante un período de referencia anterior, así como todos los factores especiales que puedan haber influido o influir en el comercio de que se trate.

4. Además, a partir del 1° de enero de 1958 o lo más pronto posible después de esta fecha, las partes contratantes dejarán de conceder -- directa o indirectamente toda subvención, de cualquier naturaleza -- que sea, a la exportación de cualquier producto que no sea un produco

to básico y que tenga como consecuencia rebajar su precio de venta de exportación a un nivel inferior al del precio comparable pedido a los compradores del mercado interior por el producto similar. Hasta el 31 de diciembre de 1957, ninguna parte contratante extenderá el campo de aplicación de tales subvenciones existente en 1° de enero de 1955 instituyendo nuevas subvenciones o ampliando las existentes.

5. Las PARTES CONTRATANTES efectuarán periódicamente un examen de - conjunto de la aplicación de las disposiciones de este artículo con objeto de determinar, a la luz de la experiencia, si contribuyen -- eficazmente al logro de los objetivos del presente Acuerdo y si per miten evitar realmente que las subvenciones causen un perjuicio grá ve al comercio o a los intereses de las partes contratantes.

## Artículo XVII

### Empresas comerciales del Estado

1. a) Cada parte contratante se compromete a que, si funda o mantiene una empresa del Estado, en cualquier sitio que sea, o si concede a una empresa, de hecho o de derecho, privilegios exclusivos o especiales, dicha empresa se ajuste, en sus compras o sus ventas que en traen importaciones o exportaciones, al principio general de no discriminación prescrito en el presente Acuerdo para las medidas de carácter legislativo o administrativo concierne a las importaciones o a las exportaciones efectuadas por comerciantes privados.

b) Las disposiciones del apartado a) de este párrafo deberán interpretarse en el sentido de que imponen a estas empresas la obligación, teniendo debidamente en cuenta las demás disposiciones del presente Acuerdo, de efectuar las compras o ventas de esta naturaleza ateniéndose exclusivamente a consideraciones de carácter comercial - tales como el precio, la calidad, las cantidades disponibles, las cualidades comerciales de la mercancía, los transportes y las de más condiciones de compra o de venta - y la obligación de ofrecer a las empresas de las demás partes contratantes las facilidades necesarias para que puedan participar en esas ventas o compras en condicio nes de libre competencia y de conformidad con las prácticas comercia les corrientes.

c) Ninguna parte contratante impedirá a las empresas bajo su ju risdicción (se trate o no de aquellas a que se refiere el apartado a) de este párrafo) que actúen de conformidad con los principios enun ciados en los apartados a) y b) de este párrafo.

2. Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no se aplicarán a las importaciones de productos destinados a ser utilizados inmediata o finalmente por los poderes públicos o por su cuenta, y no para ser revendidos o utilizados en la producción de mercancías destinadas a la venta. En lo que concierne a estas importaciones, cada parte con ---

tratante concederá un trato equitativo al comercio de las demás partes contratantes.

3. Las partes contratantes reconocen que las empresas de la naturaleza de las definidas en el apartado a) del párrafo 1 de este artículo podrían ser utilizadas de tal manera que obstaculizaran considerablemente el comercio; por esta razón, es importante, con el fin de favorecer el desarrollo del comercio internacional, entablar negociaciones a base de reciprocidad y de ventajas mutuas para limitar o reducir esos obstáculos.

4. a) Las partes contratantes notificarán a las PARTES CONTRATANTES los productos importados en sus territorios o exportados de ellos -- por empresas de la naturaleza de las definidas en el apartado a) -- del párrafo 1 de este artículo.

b) Toda parte contratante que establezca, mantenga o autorice un monopolio para la importación de un producto para el que no se haya otorgado concesión alguna de las indicadas en el artículo II, deberá, a petición de otra parte contratante que efectúe un comercio -- substancial de este producto, dar cuenta a las PARTES CONTRATANTES del aumento de su precio de importación durante un período de referencia reciente o, cuando esto no sea posible, del precio pedido para su reventa.

c) Las PARTES CONTRATANTES podrán, a petición de una parte contratante que tenga razones para estimar que sus intereses, dentro -- de los límites del presente Acuerdo, sufren un perjuicio debido a -- las operaciones de una empresa de la naturaleza de las definidas en el apartado a) del párrafo 1, invitar a la parte contratante que establezca, mantenga o autorice tal empresa a que facilite informaciones sobre sus operaciones, en lo que se refiere a la aplicación del presente Acuerdo.

d) Las disposiciones de este párrafo no obligarán a ninguna parte contratante a revelar informaciones confidenciales cuya divulgación obstaculice la aplicación de las leyes, sea contraria al interés público o perjudique los intereses comerciales legítimos de una empresa.

#### Artículo XVIII

#### Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico

1. Las partes contratantes reconocen que la consecución de los objetivos del presente Acuerdo será facilitada por el desarrollo progresivo de sus economías respectivas, especialmente en el caso de las partes contratantes cuya economía sólo puede ofrecer a la población un bajo nivel de vida y que se halla en las primeras fases de su desarrollo.

2. Las partes contratantes reconocen además que puede ser necesario para las partes contratantes a que se refiere el párrafo 1, con objeto de ejecutar sus programas y de aplicar sus políticas de desarrollo económico tendientes al aumento del nivel de vida general de su población, adoptar medidas de protección o de otra clase que influyan en las importaciones y que tales medidas son justificadas en la medida en que con ellas se facilita el logro de los objetivos -- del presente Acuerdo. Por consiguiente, están de acuerdo en que deben preverse, en favor de estas partes contratantes, facilidades suplementarias que les permitan: a) mantener en la estructura de sus aranceles aduaneros una elasticidad suficiente para que puedan conceder la protección arancelaria que requiera la creación de una determinada rama de la producción, y b) establecer restricciones cuantitativas destinadas a proteger el equilibrio de su balanza de pagos de manera que se tenga plenamente en cuenta el nivel elevado y estable de la demanda de importaciones que puede originar la ejecución de sus programas de desarrollo económico.

3. Por último, las partes contratantes reconocen que, con las facilidades suplementarias previstas en las secciones A y B de este artículo, las disposiciones del presente Acuerdo deberían permitir -- normalmente a las partes contratantes hacer frente a las necesidades de su desarrollo económico. Reconocen, no obstante, que se pueden presentar casos en los que no sea posible en la práctica adoptar ninguna medida compatible con estas disposiciones que permita a una parte contratante en vías de desarrollo económico conceder la ayuda del Estado necesaria para favorecer la creación de determinadas ramas de la producción, con objeto de aumentar el nivel de vida general de su población. En las secciones C y D de este artículo se fijan procedimientos especiales para atender tales casos.

4. a) Por lo tanto, toda parte contratante cuya economía sólo puede ofrecer a la población un bajo nivel de vida y que se halla en las primeras fases de su desarrollo podrá apartarse temporalmente de -- las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo, según se estipula en las secciones A, B y C de este artículo.

b) Toda parte contratante cuya economía se halle en vías de desarrollo, pero que no esté comprendida en las disposiciones del apartado a) anterior, podrá formular peticiones a las PARTES CONTRATANTES de acuerdo con la sección D de este artículo.

5. Las partes contratantes reconocen que los ingresos de exportación de las partes contratantes cuya economía es del tipo descrito en los apartados a) y b) del párrafo 4 anterior y que dependen de la exportación de un pequeño número de productos básicos, pueden sufrir una disminución considerable como consecuencia de una reducción de la -- venta de dichos productos. Por lo tanto, cuando las exportaciones de los productos básicos de una parte contratante que se halle en la situación indicada sean afectadas seriamente por las medidas adoptadas por cualquier parte contratante, dicha parte contratante podrá recurrir a las disposiciones, relativas a las consultas, del artículo -- XXII del presente Acuerdo.



9. Con el fin de salvaguardar su situación financiera exterior y de obtener un nivel de reservas suficiente para la ejecución de su programa de desarrollo económico, toda parte contratante comprendida en el apartado a) del párrafo 4 de este artículo podrá, a reserva de las disposiciones de los párrafos 10 a 12, regular el nivel general de sus importaciones limitando el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice, a condición de que las restricciones a la importación establecidas, mantenidas o reforzadas no excedan de los límites necesarios para:

- a) oponerse a la amenaza de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución; o
- b) aumentar sus reservas monetarias de acuerdo con una proporción de crecimiento razonable, en caso de que sean insuficientes.

En ambos casos, se tendrán debidamente en cuenta todos los factores especiales que puedan influir en las reservas monetarias de la parte contratante interesada o en sus necesidades a este respecto, incluyendo, cuando disponga de créditos exteriores especiales o de otros recursos, la necesidad de prever el empleo apropiado de dichos créditos o recursos.

10. Al aplicar estas restricciones, la parte contratante interesada podrá determinar su incidencia sobre las importaciones de los distintos productos o de las diferentes categorías de ellos para conceder la prioridad a la importación de los que sean más necesarios, teniendo en cuenta su política de desarrollo económico; sin embargo, las restricciones deberán aplicarse de tal modo que se evite perjudicar inútilmente los intereses comerciales o económicos de cualquier otra parte contratante y que no obstaculicen indebidamente la importación en cantidades comerciales mínimas de mercancías, cualquiera que sea su naturaleza, cuya exclusión perjudicaría a las corrientes normales de intercambio; además, dichas restricciones no deberán ser aplicadas de manera tal que obstaculicen la importación de muestras comerciales ni la observancia de los procedimientos relativos a las patentes, marcas de fábrica, derechos de autor y de reproducción u otros procedimientos análogos.

11. En la aplicación de su política nacional, la parte contratante interesada tendrá debidamente presente la necesidad de restablecer el equilibrio de su balanza de pagos sobre una base sana y duradera y la conveniencia de asegurar la utilización de sus recursos productivos sobre una base económica. Atenuará progresivamente, a medida que vaya mejorando la situación, toda restricción aplicada en virtud de esta sección y sólo la mantendrá dentro de los límites necesarios, teniendo en cuenta las disposiciones del párrafo 9 de este artículo; la suprimirá tan pronto como la situación no justifique su mantenimiento; sin embargo, ninguna parte contratante estará obligada a suprimir o modificar restricciones, sobre la base de que, si se modificara su política de desarrollo, las restricciones que aplique en virtud de esta sección dejarían de ser necesarias.

12. a) Toda parte contratante que aplique nuevas restricciones o que aumente el nivel general de las existentes, reforzando substancialmente las medidas aplicadas en virtud de la presente sección, deberá, tan pronto como haya instituido o reforzado dichas restricciones (o, en caso de que en la práctica sea posible efectuar consultas previas, antes de haberlo hecho así), entablar consultas con las PARTES CONTRATANTES sobre la naturaleza de las dificultades relativas a su balanza de pagos, los diversos correctivos entre los cuales pueda escoger y la repercusión posible de estas restricciones en la economía de otras partes contratantes.

b) En una fecha que ellas mismas fijarán, las PARTES CONTRATANTES examinarán todas las restricciones que se apliquen aún entonces en virtud de esta sección. A la expiración de un período de dos años a contar de la fecha de referencia, las partes contratantes que las apliquen de conformidad con la presente sección entablarán con las PARTES CONTRATANTES, a intervalos que serán aproximadamente de dos años, sin ser inferiores a esta duración, consultas del tipo previsto en el apartado a) anterior, de acuerdo con un programa que establecerán anualmente las propias PARTES CONTRATANTES; no obstante, no se efectuará ninguna consulta con arreglo a este apartado menos de dos años después de que se termine una consulta de carácter general entablada en virtud de otra disposición del presente párrafo.

c) i) Si, en el curso de consultas entabladas con una parte contratante de conformidad con los apartados a) o b) de este párrafo, consideraran las PARTES CONTRATANTES que las restricciones no son compatibles con las disposiciones de la presente sección o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV), indicarán los puntos de divergencia y podrán aconsejar la modificación apropiada de las restricciones.

ii) Sin embargo, en caso de que, como consecuencia de estas consultas, las PARTES CONTRATANTES determinen que las restricciones son aplicadas de una manera que implica una incompatibilidad importante con las disposiciones de esta sección o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV), originando un perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de una parte contratante, se lo comunicarán a la parte contratante que aplique las restricciones y formularán recomendaciones adecuadas con objeto de lograr la observancia, en un plazo dado, de las disposiciones de referencia. Si la parte contratante interesada no se ajustase a estas recomendaciones en el plazo fijado, las PARTES CONTRATANTES podrán eximir a toda parte contratante, en cuyo comercio influyan adversamente las restricciones, de toda obligación resultante del presente Acuerdo de la cual les parezca apropiado eximirla, teniendo en cuenta las circunstancias, con respecto a la parte contratante que aplique las restricciones.

d) Las PARTES CONTRATANTES invitarán a toda parte contratante que aplique restricciones en virtud de esta sección a que entable consultas con ellas, a petición de cualquier otra parte contratante que pueda establecer prima facie que las restricciones son incompatibles con las disposiciones de esta sección o con las del artículo XIII (a reserva de las disposiciones del artículo XIV) y que influyen adversamente en su comercio. Sin embargo, sólo se formulará esta invitación si las PARTES CONTRATANTES comprueban que las conversaciones entabladas directamente entre las partes contratantes interesadas no han da-

do resultado. Si las consultas no permiten llegar a ningún acuerdo con las PARTES CONTRATANTES y si éstas determinan que las restricciones se aplican de una manera incompatible con las disposiciones mencionadas, originando un perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de la parte contratante que haya iniciado el procedimiento, recomendarán la supresión o la modificación de dichas -- restricciones. En caso de que no se supriman o modifiquen en el -- plazo que fijen las PARTES CONTRATANTES, éstas podrán eximir a la parte contratante que haya iniciado el procedimiento de toda obligación resultante del presente Acuerdo de la cual les parezca apropiado eximirla, teniendo en cuenta las circunstancias, con respeto a la parte contratante que aplique las restricciones.

e) Si una parte contratante contra la que se haya adoptado una medida de conformidad con la última frase del apartado c) ii) o del apartado d) de este párrafo, considera que la exención concedida -- por las PARTES CONTRATANTES perjudica a la ejecución de su programa y a la aplicación de su política de desarrollo económico, podrá, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha de aplicación de la citada medida, notificar por escrito al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES su intención de denunciar el presente -- Acuerdo. Esta denuncia entrará en vigor a la expiración de un plazo de sesenta días a contar de aquel en que el Secretario Ejecutivo haya recibido dicha notificación.

f) En todo procedimiento entablado de conformidad con las disposiciones de este párrafo, las PARTES CONTRATANTES tendrán debidamente en cuenta los factores mencionados en el párrafo 2 de este artículo. Las determinaciones previstas en este párrafo deberán ser tomadas rápidamente y, si es posible, en un plazo de sesenta días a contar de aquel en que se hayan iniciado las consultas.

### Sección C

13. Si una parte contratante comprendida en las disposiciones del -- apartado a) del párrafo 4 de este artículo comprueba que se necesita la ayuda del Estado para facilitar la creación de una determinada rama de la producción, con el fin de elevar el nivel de vida general de la población, sin que sea posible en la práctica dictar -- ninguna medida compatible con las demás disposiciones del presente Acuerdo para alcanzar ese objetivo, podrá recurrir a las disposiciones y procedimientos de la presente sección.

14. La parte contratante interesada notificará a las PARTES CONTRATANTES las dificultades especiales con que tropiece para lograr el objetivo definido en el párrafo 13 anterior, e indicará al mismo -- tiempo la medida concreta relativa a las importaciones que se proponga instituir para remediar esas dificultades. La introducción de dicha medida no se efectuará antes de la expiración del plazo fijado en el párrafo 15 o del establecido en el párrafo 17, según proceda, o, si la medida influye en las importaciones de un producto que haya sido objeto de una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, sin haber obtenido previamente el consentimiento de las PARTES CONTRATANTES de conformidad con las --

disposiciones del párrafo 18; no obstante, si la rama de la producción que reciba una ayuda del Estado ha entrado ya en actividad, la parte contratante podrá, después de haber informado a las PARTES -- CONTRATANTES, adoptar las medidas que sean necesarias para evitar -- que, durante ese período, las importaciones del producto o de los -- productos de que se trate excedan substancialmente de un nivel normal.

15. Si, en un plazo de treinta días a contar de la fecha de notificación de dicha medida, las PARTES CONTRATANTES no invitan a la parte contratante interesada a que entable consultas con ellas, esta -- parte contratante podrá apartarse de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo aplicables en el caso de que se trate, tanto como sea necesario para aplicar la medida proyectada.

16. Si las PARTES CONTRATANTES la invitan a hacerlo así, la parte -- contratante interesada entablará consultas con ellas sobre el objeto de la medida proyectada y sobre las diversas medidas que pueda -- adoptar de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo, así como sobre las repercusiones que podría tener la medida proyectada en los intereses comerciales o económicos de otras partes -- contratantes. Si, como consecuencia de estas consultas, las PARTES CONTRATANTES reconocen que no es posible en la práctica dictar ninguna medida compatible con las demás disposiciones del presente Acuerdo para alcanzar el objetivo definido en el párrafo 13 de este artículo, y si dan su consentimiento a la medida proyectada, la parte -- contratante interesada será eximida de las obligaciones que le incumban en virtud de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo aplicables en el caso de que se trate, tanto como sea necesario para aplicar esa medida.

17. Si, en un plazo de noventa días a contar de la fecha de notificación de la medida proyectada, de acuerdo con el párrafo 14 del -- presente artículo, las PARTES CONTRATANTES no dan su consentimiento a la medida de referencia, la parte contratante interesada podrá -- introducir la después de haber informado a las PARTES CONTRATANTES.

18. Si la medida proyectada afecta a un producto que haya sido objeto de una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al -- presente Acuerdo, la parte contratante interesada entablará consultas con cualquier otra parte contratante con la cual se haya negociado originalmente la concesión, así como con cualquier otra cuyo interés substancial en la concesión haya sido reconocido por las -- PARTES CONTRATANTES. Estas darán su consentimiento a la medida proyectada si reconocen que no es posible en la práctica instituir ninguna medida compatible con las demás disposiciones del presente -- Acuerdo para lograr el objetivo definido en el párrafo 13 de este artículo y si tienen la seguridad de que:

- a) se ha llegado a un acuerdo con las otras partes contratantes interesadas como consecuencia de las consultas mencionadas; o
- b) si no se ha llegado a ningún acuerdo en un plazo de sesenta días a contar de aquel en que las PARTES CONTRATANTES reciban la notificación estipulada en el párrafo 14, la parte contratante que -- haya recurrido a las disposiciones de la presente sección ha hecho cuanto le ha sido razonablemente posible por llegar a tal --

acuerdo y los intereses de las demás partes contratantes están salvaguardados suficientemente.

La parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de esta sección será eximida entonces de las obligaciones que le incumban en virtud de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo aplicables en el caso de que se trate, tanto como -- sea necesario para que pueda aplicar la medida.

19. Si una medida en proyecto del carácter definido en el párrafo 13 del presente artículo concierne a una rama de la producción cuya creación ha sido facilitada, durante el periodo inicial, por la protección accesoria resultante de las restricciones impuestas por la parte contratante para proteger el equilibrio de su balanza de pagos, de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo -- que sean aplicables, la parte contratante interesada podrá recurrir a las disposiciones y a los procedimientos de esta sección, a condición de que no aplique la medida proyectada sin el consentimiento de las PARTES CONTRATANTES.

20. Ninguna disposición de los párrafos precedentes de la presente sección permitirá la inobservancia de las disposiciones de los artículos primero, II y XIII del presente Acuerdo. Las reservas del párrafo 10 del presente artículo serán aplicables a cualquier restricción comprendida en esta sección.

21. Durante la aplicación de una medida adoptada en virtud de las disposiciones del párrafo 17 de este artículo, toda parte contratante afectada de manera substancial por ella, podrá suspender, en todo momento, la aplicación, al comercio de la parte contratante -- que haya recurrido a las disposiciones de esta sección, de concesiones u otras obligaciones substancialmente equivalentes resultantes del presente Acuerdo, cuya suspensión no sea desaprobada por -- las PARTES CONTRATANTES, a condición de que se dé a éstas un aviso previo de sesenta días, lo más tarde seis meses después de que la medida haya sido instituida o modificada de manera substancial en detrimento de la parte contratante afectada. Esta deberá aceptar -- la celebración de consultas, de conformidad con las disposiciones del artículo XXII del presente Acuerdo.

#### Sección D

22. Toda parte contratante comprendida en las disposiciones del -- apartado b) del párrafo 4 de este artículo que, para favorecer el desarrollo de su economía, desee instituir una medida del carácter definido en el párrafo 13 de este artículo en lo que concierne a -- la creación de una determinada rama de la producción, podrá presentar una petición a las PARTES CONTRATANTES para que aprueben dicha medida. Las PARTES CONTRATANTES iniciarán rápidamente consultas -- con esta parte contratante y, al formular su decisión, se inspirarán en las consideraciones expuestas en el párrafo 16. Si dan su -- consentimiento a la medida proyectada, eximirán a la parte contratante interesada de las obligaciones que le incumban en virtud de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo que sean aplicables, tanto como sea necesario para aplicar la medida -- de referencia. Si ésta afecta a un producto que haya sido objeto -- de una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al pre

sente Acuerdo, serán aplicables las disposiciones del párrafo 18.

23. Toda medida aplicada en virtud de esta sección deberá ser compatible con las disposiciones del párrafo 20 del presente artículo.

#### Artículo XIX

##### Medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares.

1. a) Si, como consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las obligaciones, incluidas las concesiones arancelarias, contraídas por una parte contratante en virtud del presente Acuerdo, se importa un producto en el territorio de esta parte contratante en cantidades tan mayores y en condiciones tales que cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores, dicha parte contratante podrá, en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese perjuicio, suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto a dicho producto o retirar o modificar la concesión.

b) Si una parte contratante ha otorgado una concesión relativa a una preferencia y el producto al cual se aplica es importado en el territorio de dicha parte contratante en las circunstancias enunciadas en el apartado a) de este párrafo, en forma tal que cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores de productos similares o directamente competidores, establecidos en el territorio de la parte contratante que se beneficie o se haya beneficiado de dicha preferencia, esta parte contratante podrá presentar una petición a la parte contratante importadora, la cual podrá suspender entonces total o parcialmente la obligación contraída o retirar o modificar la concesión relativa a dicho producto, en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese perjuicio.

2. Antes de que una parte contratante adopte medidas de conformidad con las disposiciones del párrafo 1 de este artículo, lo notificará por escrito a las PARTES CONTRATANTES con la mayor anticipación posible. Les facilitará además, así como a las partes contratantes que tengan un interés substancial como exportadoras del producto de que se trate, la oportunidad de examinar con ella las medidas que se proponga adoptar. Cuando se efectúe dicha notificación previa con respecto a una concesión relativa a una preferencia, se mencionará a la parte contratante que haya solicitado la adopción de dicha medida. En circunstancias críticas, en las que cualquier demora entrañaría un perjuicio difícilmente reparable, las medidas previstas en el párrafo 1 de este artículo podrán ser adoptadas provisionalmente sin consulta previa, a condición de que ésta se efectúe inmediatamente después de que se hayan adoptado las medidas citadas.

3. a) Si las partes contratantes interesadas no logran ponerse de acuerdo en lo concerniente a dichas medidas, la parte contratante que tenga el propósito de adoptarlas o de mantener su aplicación estará facultada, no obstante, para hacerlo así. En este caso, las partes contratantes a quienes perjudiquen esas medidas podrán, no más tarde de noventa días después de la fecha de su aplicación, suspender, cuando expire un plazo de treinta días a contar de la fecha en que las PARTES CONTRATANTES reciban el aviso escrito de la suspensión, la aplicación, al comercio de la parte contratante que haya tomado estas medidas o, en el caso previsto en el apartado b) del párrafo 1 de este artículo, al comercio de la parte contratante que haya pedido su adopción, de concesiones u otras obligaciones substancialmente equivalentes que resulten del presente Acuerdo y cuya suspensión no motive ninguna objeción de las PARTES CONTRATANTES.

b) Sin perjuicio de las disposiciones del apartado a) de este párrafo, si medidas adoptadas sin consulta previa en virtud del párrafo 2 de este artículo causan o amenazan causar un perjuicio grave a los productores nacionales de productos afectados por tales medidas dentro del territorio de una parte contratante, ésta podrá, cuando toda demora al respecto pueda causar un perjuicio difícilmente reparable, suspender, tan pronto como se apliquen dichas medidas y durante todo el período de las consultas, concesiones u otras obligaciones en la medida necesaria para prevenir o reparar ese perjuicio.

## Artículo XX

### Excepciones generales

A reserva de que no se apliquen las medidas enumeradas a continuación en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta al comercio internacional, ninguna disposición del presente Acuerdo será interpretada en el sentido de impedir que toda parte contratante adopte o aplique las medidas:

- a) necesarias para proteger la moral pública;
- b) necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales;
- c) relativas a la importación o a la exportación de oro o plata;
- d) necesarias para lograr la observancia de las leyes y de los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo, tales como las leyes y reglamentos relativos a la aplicación de las medidas aduaneras, al mantenimiento en vigor de los monopolios administrados de conformidad con el párrafo 4 del artículo II y con el artículo XVII, a la protección de patentes, marcas de fábrica y derechos de autor y de reproducción, y a la prevención de prácticas que puedan inducir a error;
- e) relativas a los artículos fabricados en las prisiones;
- f) impuestas para proteger los tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico;
- g) relativas a la conservación de los recursos naturales agotables, a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales;
- h) adoptadas en cumplimiento de obligaciones contraídas en virtud de

un acuerdo intergubernamental sobre un producto básico que se ajuste a los criterios sometidos a las PARTES CONTRATANTES y no desaprobados por ellas o de un acuerdo sometido a las PARTES CONTRATANTES y no desaprobado por éstas;

- i) que impliquen restricciones impuestas a la exportación de materias primas nacionales, que sean necesarias para asegurar a una industria nacional de transformación el suministro de las cantidades indispensables de dichas materias primas durante los períodos en que el precio nacional sea mantenido a un nivel inferior al del precio mundial en ejecución de un plan gubernamental de estabilización, a reserva de que dichas restricciones no tengan como consecuencia aumentar las exportaciones o reforzar la protección concedida a esa industria nacional y de que no vayan en contra de las disposiciones del presente Acuerdo relativas a la no discriminación;
- j) esenciales para la adquisición o reparto de productos de los que haya una penuria general o local; sin embargo, dichas medidas deberán ser compatibles con el principio según el cual todas las partes contratantes tienen derecho a una parte equitativa del abastecimiento internacional de estos productos, y las medidas que sean incompatibles con las demás disposiciones del presente Acuerdo serán suprimidas tan pronto como desaparezcan las circunstancias que las hayan motivado. Las PARTES CONTRATANTES examinarán, lo más tarde el 30 de junio de 1960, si es necesario mantener la disposición de este apartado.

#### Artículo XXI

##### Excepciones relativas a la seguridad

No deberá interpretarse ninguna disposición del presente Acuerdo en el sentido de que:

- a) imponga a una parte contratante la obligación de suministrar informaciones cuya divulgación sería, a su juicio, contraria a los intereses esenciales de su seguridad; o
- b) impida a una parte contratante la adopción de todas las medidas que estime necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, relativas:
  - i) a las materias desintegrables o a aquellas que sirvan para su fabricación;
  - ii) al tráfico de armas, municiones y material de guerra, y a todo comercio de otros artículos y material destinados directa o indirectamente a asegurar el abastecimiento de las fuerzas armadas;



- iii) a las aplicadas en tiempos de guerra o en caso de grave tensión internacional; o
- c) impida a toda parte contratante que adopte medidas en cumplimiento de sus obligaciones contraídas en virtud de la Carta de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz y de la seguridad internacionales.

#### Artículo XXII

##### Consultas

1. Cada parte contratante examinará con comprensión las representaciones que pueda formularle cualquier otra parte contratante, y deberá prestarse a la celebración de consultas sobre dichas representaciones, cuando éstas se refieran a una cuestión relativa a la aplicación del presente Acuerdo.
2. Las PARTES CONTRATANTES podrán, a petición de una parte contratante, entablar consultas con una o más partes contratantes sobre una cuestión para la que no se haya encontrado solución satisfactoria por medio de las consultas previstas en el párrafo 1.

#### Artículo XXIII

##### Protección de las concesiones y de las ventajas

1. En caso de que una parte contratante considere que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del presente Acuerdo se halle anulada o menoscabada o que el cumplimiento de uno de los objetivos del Acuerdo se halle comprometido a consecuencia de:
  - a) que otra parte contratante no cumpla con las obligaciones contraídas en virtud del presente Acuerdo; o
  - b) que otra parte contratante aplique una medida, contraria o no a las disposiciones del presente Acuerdo; o
  - c) que exista otra situación,dicha parte contratante podrá, con objeto de llegar a un arreglo satisfactorio de la cuestión, formular representaciones o proposiciones por escrito a la otra u otras partes contratantes que, a su juicio, estime interesadas en ella. Toda parte contratante cuya intervención se solicite de este modo examinará con comprensión las representaciones o proposiciones que le hayan sido formuladas.
2. Si las partes contratantes interesadas no llegan a un arreglo satisfactorio en un plazo razonable o si la dificultad surgida es una de las previstas en el apartado c) del párrafo 1 de este artículo, la cuestión podrá ser sometida a las PARTES CONTRATANTES. Estas últimas efectuarán rápidamente una encuesta sobre toda cuestión que se

les someta al respecto y, según el caso, formularán recomendaciones a las partes contratantes que, a su juicio, se hallen interesadas, o estatuirán acerca de la cuestión. Las PARTES CONTRATANTES podrán, cuando lo juzguen necesario, consultar a partes contratantes, al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas y a cualquier -- otra organización intergubernamental competente. Si consideran que las circunstancias son suficientemente graves para que se justifique tal medida, podrán autorizar a una o varias partes contratantes para que suspendan, con respecto a una o más partes contratantes, -- la aplicación de toda concesión o el cumplimiento de otra obligación resultante del Acuerdo General cuya suspensión estimen justificada, habida cuenta de las circunstancias. Cuando se suspenda efectivamente esa concesión u otra obligación con respecto a una parte contratante, ésta podrá, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha de aplicación de la suspensión, notificar por escrito al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES que es su propósito denunciar el Acuerdo General; esta denuncia tendrá efecto cuando expire un plazo de sesenta días a contar de aquel en que el Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES haya recibido dicha notificación.

PARTE III

Artículo XXIV

Aplicación territorial - Tráfico fronterizo  
Uniones aduaneras y zonas de libre comercio

1. Las disposiciones del presente Acuerdo se aplicarán a los territorios aduaneros metropolitanos de las partes contratantes, así como a cualquier otro territorio aduanero con respecto al cual se haya aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional. Cada uno de dichos territorios aduaneros será considerado como si fuera parte contratante, exclusivamente a los efectos de la aplicación territorial del presente Acuerdo, a reserva de que las disposiciones de este párrafo no se interpreten en el sentido de que crean derechos ni obligaciones entre dos o más territorios aduaneros respecto de los cuales haya sido aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional por una sola parte contratante.
2. A los efectos del presente Acuerdo, se entenderá por territorio aduanero todo territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte substancial de su comercio con los demás territorios.
3. Las disposiciones del presente Acuerdo no deberán interpretarse en el sentido de obstaculizar:
  - a) las ventajas concedidas por una parte contratante a países limítrofes con el fin de facilitar el tráfico fronterizo;
  - b) las ventajas concedidas al comercio con el Territorio libre de Trieste por países limítrofes de este Territorio, a condición de que tales ventajas no sean incompatibles con las disposiciones de los tratados de paz resultantes de la segunda guerra mundial.
4. Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos sin obstaculizar el de otras partes contratantes con estos territorios.
5. Por consiguiente, las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, a condición de que:

- a) en el caso de una unión aduanera o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una unión aduanera, los derechos de aduana que se apliquen en el momento en que se establezca dicha unión o en que se concierte el acuerdo provisional no sean en conjunto, con respecto al comercio con las partes contratantes que no formen parte de tal unión o acuerdo, de una incidencia general más elevada, ni las demás reglamentaciones comerciales resulten más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la unión antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso;
- b) en el caso de una zona de libre comercio o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una zona de libre comercio, -- los derechos de aduana mantenidos en cada territorio constitutivo y aplicables al comercio de las partes contratantes que no formen parte de tal territorio o acuerdo, en el momento en que se establezca la zona o en que se concierte el acuerdo provisional, no sean más elevados, ni las demás reglamentaciones comerciales más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la zona antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso; y
- c) todo acuerdo provisional a que se refieren los apartados a) y b) anteriores comprenda un plan y un programa para el establecimiento, en un plazo razonable, de la unión aduanera o de la zona de libre comercio.

6. Si, al cumplir las condiciones estipuladas en el apartado a) del párrafo 5, una parte contratante tiene el propósito de aumentar un derecho de manera incompatible con las disposiciones del artículo II, será aplicable el procedimiento establecido en el artículo XXVIII. Al determinar las compensaciones, se tendrá debidamente en cuenta la compensación que resulte ya de las reducciones efectuadas en el derecho correspondiente de los demás territorios constitutivos de la unión.

7. a) Toda parte contratante que decida formar parte de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, o participar en un acuerdo provisional tendiente a la formación de tal unión aduanera o de tal zona de libre comercio, lo notificará sin demora a las PARTES CONTRATANTES, facilitándoles, en lo que concierne a la unión o zona en proyecto, todas las informaciones que les permitan someter a las partes contratantes los informes y formular las recomendaciones que estimen pertinentes.

b) Si, después de haber estudiado el plan y el programa comprendidos en un acuerdo provisional a que se refiere el párrafo 5, en consulta con las partes en tal acuerdo y teniendo debidamente en cuenta las informaciones puestas a su disposición de conformidad con el apartado a) de este párrafo, las PARTES CONTRATANTES llegan a la conclusión de que dicho acuerdo no ofrece probabilidades de dar por resultado el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en el plazo previsto por las partes del acuerdo, o consideran que este plazo no es razonable, las PARTES CONTRATANTES formularán sus reco

mendaciones a las partes en el citado acuerdo. Estas no lo mantendrán o no lo pondrán en vigor, según sea el caso, si no están dispuestas a modificarlo de conformidad con tales recomendaciones.

c) Toda modificación substancial del plan o del programa a que se refiere el apartado c) del párrafo 5, deberá ser comunicada a las PARTES CONTRATANTES, las cuales podrán solicitar de las partes contratantes interesadas que inicien consultas con ellas, si la modificación parece que puede comprometer o diferir indebidamente el establecimiento de la unión aduanera o de la zona de libre comercio.

8. A los efectos de aplicación del presente Acuerdo,

- a) se entenderá por unión aduanera, la substitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de manera:
- i) que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos, en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios; y
  - ii) que, a reserva de las disposiciones del párrafo 9, cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio con los territorios que no estén comprendidos en ella derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en substancia, sean idénticos;
- b) se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminan los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio.

9. El establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio no influirá en las preferencias a que se refiere el párrafo 2 del artículo primero, pero podrán ser suprimidas o ajustadas mediante negociaciones con las partes contratantes interesadas. Este procedimiento de negociación con las partes contratantes interesadas será utilizado especialmente para suprimir las preferencias cuya eliminación sea necesaria para la observancia de las disposiciones del inciso i) del apartado a) del párrafo 8 y del apartado b) del mismo párrafo.

10. Las PARTES CONTRATANTES podrán, mediante una decisión tomada por una mayoría de dos tercios, aprobar proposiciones que no se ajusten completamente a las disposiciones de los párrafos 5 a 9 inclusive, a condición de que dichas proposiciones tengan como resultado el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en el sentido de este artículo.

11. Teniendo en cuenta las circunstancias excepcionales resultantes de la constitución de la India y del Paquistán en Estados independientes, y reconociendo que durante mucho tiempo ambos Estados formaron una unidad económica, las partes contratantes convienen en -- que las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán a esos dos países la celebración de acuerdos especiales sobre su comercio mutuo, hasta que se establezcan definitivamente sus relaciones comerciales recíprocas.

12. Cada parte contratante deberá tomar las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que, dentro de su territorio, los gobiernos o autoridades regionales o locales observen las disposiciones del presente Acuerdo.

#### Artículo XXV

##### Acción colectiva de las partes contratantes

1. Los representantes de las partes contratantes se reunirán periódicamente para asegurar la ejecución de las disposiciones del presente Acuerdo que requieren una acción colectiva y, en general, para facilitar la aplicación del mismo y que se puedan alcanzar sus objetivos. Cada vez que se menciona en él a las partes contratantes obrando colectivamente se designan con el nombre de PARTES CONTRATANTES.

2. Se invita al Secretario General de las Naciones Unidas a que se sirva convocar la primera reunión de las PARTES CONTRATANTES, que se celebrará lo más tarde el 1° de marzo de 1948.

3. Cada parte contratante tendrá derecho a un voto en todas las reuniones de las PARTES CONTRATANTES.

4. Salvo disposición en contrario del presente Acuerdo, se adoptarán las decisiones de las PARTES CONTRATANTES por mayoría de los votos emitidos.

5. En circunstancias excepcionales distintas de las previstas en -- otros artículos del presente Acuerdo, las PARTES CONTRATANTES podrán eximir a una parte contratante de alguna de las obligaciones impuestas por el presente Acuerdo, pero a condición de que sancione esta -- decisión una mayoría compuesta de los dos tercios de los votos emitidos y de que esta mayoría represente más de la mitad de las partes -- contratantes. Por una votación análogo, las PARTES CONTRATANTES podrán también:

- i) determinar ciertas categorías de circunstancias excepcionales en las que se aplicarán otras condiciones de votación para eximir a una parte contratante de una o varias de sus obligaciones; y
- ii) prescribir las normas necesarias para observar lo dispuesto en este párrafo.

Artículo XXVI

Aceptación, entrada en vigor y registro

1. El presente Acuerdo llevará la fecha de 30 de octubre de 1947.
2. El presente Acuerdo estará abierto a la aceptación de toda parte contratante que el 1° de marzo de 1955 era parte contratante o estaba en negociaciones con objeto de acceder a él.
3. El presente Acuerdo, establecido en un ejemplar en el idioma inglés y otro en el idioma francés, ambos textos auténticos, será depositado en poder del Secretario General de las Naciones Unidas, -- quien remitirá copia certificada conforme a cada gobierno interesado.
4. Cada gobierno que acepte el presente Acuerdo deberá depositar un instrumento de aceptación en poder del Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES, quien informará a todos los gobiernos interesados sobre la fecha de depósito de cada instrumento de aceptación y la fecha en que el presente acuerdo entrará en vigor de conformidad con las disposiciones del párrafo 6 del presente artículo.
5. a) Cada gobierno que acepte el presente Acuerdo, lo aceptará en nombre de su territorio metropolitano y de los demás territorios -- que represente internacionalmente, con excepción de los territorios aduaneros distintos que notifique al Secretario Ejecutivo de las -- PARTES CONTRATANTES en el momento de su propia aceptación.
- b) Todo gobierno que haya transmitido al Secretario Ejecutivo la citada notificación, de conformidad con las excepciones previstas en el apartado a) de este párrafo, podrá, en cualquier momento, notificarle que su aceptación se aplicará en adelante a un territorio aduanero distinto precedentemente exceptuado; esta notificación surtirá efecto a contar del trigésimo día que siga a aquel en que haya sido recibida por el Secretario Ejecutivo.
- c) Si un territorio aduanero, en nombre del cual una parte contratante haya aceptado el presente Acuerdo, goza de una autonomía completa en sus relaciones comerciales exteriores y en todas las demás condiciones que son objeto del presente Acuerdo, o si adquiere esta autonomía, será reputado parte contratante tan pronto como sea presentado por la parte contratante responsable mediante una declaración en la que establecerá el hecho a que se hace referencia más arriba.
6. El presente Acuerdo entrará en vigor, entre los gobiernos que lo hayan aceptado, el trigésimo día que siga a aquel en que el Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES haya recibido los instrumentos -- de aceptación de los gobiernos enumerados en el Anexo H, cuyos territorios representen el ochenta y cinco por ciento del comercio exterior total de los territorios de los gobiernos mencionados en dicho anexo, calculado basándose en la columna apropiada de los porcentajes que figuran en él. El instrumento de aceptación de cada uno de los demás gobiernos entrará en vigor el trigésimo día que siga al de depósito.

7. Las Naciones Unidas están autorizadas para registrar este Acuerdo tan pronto como entre en vigor.

#### Artículo XXVII

##### Suspensión o retiro de las concesiones

Toda parte contratante tendrá, en todo momento, la facultad de suspender o de retirar, total o parcialmente, cualquier concesión que figure en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo con respecto a la cual dicha parte contratante establezca que fue negociada inicialmente con un gobierno que no se haya hecho parte contratante o que haya dejado de serlo. La parte contratante que adopte tal medida estará obligada a notificarla a las PARTES CONTRATANTES y entablará consultas, si se le invita a hacerlo así, con las partes contratantes que tengan un interés substancial por el producto de que se trate.

#### Artículo XXVIII

##### Modificación de las listas

1. El primer día de cada período trienal, el primero de los cuales empezará el 1° de enero de 1958 (o el primer día de cualquier otro período que las PARTES CONTRATANTES fijen mediante votación, por una mayoría de dos tercios de los votos emitidos), toda parte contratante (denominada en el presente artículo "la parte contratante demandante") podrá modificar o retirar una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, previos una negociación y un acuerdo con toda otra parte contratante con la que haya negociado originalmente dicha concesión, así como con cualquier otra parte contratante cuyo interés como abastecedor principal sea reconocido por las PARTES CONTRATANTES (estas dos categorías de partes contratantes, lo mismo que la demandante, son denominadas en el presente artículo "partes contratantes principalmente interesadas"), y a reserva de que haya entablado consultas con cualquier otra parte contratante cuyo interés substancial en la concesión de referencia sea reconocido por las PARTES CONTRATANTES.

2. En el curso de las negociaciones y en el acuerdo, que podrá comprender compensaciones sobre otros productos, las partes contratantes interesadas tratarán de mantener las concesiones, otorgadas sobre una base de reciprocidad y de ventajas mutuas, a un nivel general no menos favorable para el comercio que el que resultaba del presente Acuerdo antes de las negociaciones.

3. a) Si las partes contratantes principalmente interesadas no pueden llegar a un acuerdo antes del 1° de enero de 1958 o de la expiración de cualquier otro período de aquellos a que se refiere el párrafo 1 del presente artículo, la parte contratante que tenga el propósito de modificar o retirar la concesión, tendrá, no obstante, la facultad de hacerlo así. Si adopta una medida de esta naturaleza, toda parte contratante con la cual se haya negociado originalmente esta concesión, toda parte contratante cuyo interés como abastecedor principal haya sido reconocido de conformidad con el párrafo 1 y toda



parte contratante cuyo interés substancial haya sido reconocido de conformidad con dicho párrafo tendrán entonces la facultad, no más tarde de seis meses después de la fecha de aplicación de esta medida, de retirar, cuando expire un plazo de treinta días a contar de la fecha en que las PARTES CONTRATANTES hayan recibido una notificación escrita a este respecto, concesiones substancialmente equivalentes que hayan sido negociadas originalmente con la parte contratante demandante.

b) Si las partes contratantes principalmente interesadas llegan a un acuerdo que no dé satisfacción a otra parte contratante cuyo interés substancial haya sido reconocido de conformidad con el párrafo 1, esta última tendrá la facultad, no más tarde de seis meses después de la fecha de aplicación de toda medida conforme a dicho acuerdo, de retirar, cuando expire un plazo de treinta días a contar de la fecha en que las PARTES CONTRATANTES hayan recibido una notificación escrita a este respecto, concesiones substancialmente equivalentes que hayan sido negociadas originalmente con la parte contratante demandante.

4. Las PARTES CONTRATANTES podrán, en cualquier momento, en circunstancias especiales, autorizar a una parte contratante para que entable negociaciones con objeto de modificar o retirar una concesión - incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, según el procedimiento y condiciones siguientes:

- a) Estas negociaciones, así como todas las consultas con ellas relacionadas, serán efectuadas de conformidad con las disposiciones de los párrafos 1 y 2.
- b) Si, en el curso de las negociaciones, las partes contratantes -- principalmente interesadas llegan a un acuerdo, serán aplicables las disposiciones del apartado b) del párrafo 3.
- c) Si no se llega a un acuerdo entre las partes contratantes principalmente interesadas en un plazo de sesenta días, a contar de la fecha en que hayan sido autorizadas las negociaciones, o en otro plazo más amplio fijado por las PARTES CONTRATANTES, la parte contratante demandante podrá someter la cuestión a las PARTES CONTRATANTES.
- d) Si se les somete dicha cuestión, las PARTES CONTRATANTES deberán examinarla rápidamente y comunicar su opinión a las partes contratantes principalmente interesadas, con objeto de llegar a un arreglo. Si éste se logra, serán aplicables las disposiciones del apartado b) del párrafo 3 como si las partes contratantes principalmente interesadas hubieran llegado a un acuerdo. Si no se consigue llegar a un arreglo entre las partes contratantes principalmente interesadas, la parte contratante demandante tendrá la facultad de modificar o retirar la concesión, salvo si las PARTES CONTRATANTES determinan que dicha parte contratante no ha hecho - todo cuanto le era razonablemente posible hacer para ofrecer una compensación suficiente. Si adopta esa medida, toda parte contra-

tante con la cual se haya negociado originalmente la concesión, toda parte contratante cuyo interés como abastecedor principal haya sido reconocido de conformidad con el apartado a) del párrafo 4 y toda parte contratante cuyo interés substancial haya sido reconocido de conformidad con el apartado a) del párrafo 4, tendrán la facultad, no más tarde de seis meses después de la fecha de aplicación de esa medida, de modificar o retirar, cuando expire un plazo de treinta días a contar de la fecha en que las PARTES CONTRATANTES hayan recibido una notificación escrita a este respecto, concesiones substancialmente equivalentes que hayan sido negociadas originalmente con la parte contratante demandante.

5. Antes del 1° de enero de 1958 y de la expiración de cualquier otro período de aquellos a que se refiere el párrafo 1, toda parte contratante podrá, mediante notificación a las PARTES CONTRATANTES, reservarse el derecho, durante el curso del próximo período, de modificar la lista correspondiente, a condición de que se ajuste a los procedimientos definidos en los párrafos 1 a 3. Si una parte contratante hace uso de esta facultad, toda otra parte contratante podrá modificar o retirar, durante el mismo período, cualquier concesión negociada originalmente con dicha parte contratante, siempre que se ajuste a los mismo procedimientos.

#### Artículo XXVIII bis

##### Negociaciones arancelarias

1. Las partes contratantes reconocen que los derechos de aduana constituyen con frecuencia serios obstáculos para el comercio; por esta razón, las negociaciones tendientes, a base de reciprocidad y de ventajas mutuas, a reducir substancialmente el nivel general de los derechos de aduana y de las demás cargas percibidas sobre la importación y la exportación, y en particular a la reducción de los derechos elevados que obstaculizan las importaciones de mercancías incluso en cantidades mínimas, revisten, cuando se efectúan teniendo debidamente en cuenta los objetivos del presente Acuerdo y las distintas necesidades de cada parte contratante, una gran importancia para la expansión del comercio internacional. Por consiguiente, las PARTES CONTRATANTES pueden organizar periódicamente tales negociaciones.

2. a) Las negociaciones efectuadas de conformidad con el presente artículo pueden referirse a productos elegidos uno a uno o fundarse en los procedimientos multilaterales aceptados por las partes contratantes interesadas. Dichas negociaciones pueden tener por objeto la reducción de los derechos, su consolidación al nivel existente en el momento de la negociación o el compromiso de no elevar por encima de niveles determinados un derecho dado o los derechos medios que gravan a categorías especificadas de productos. La consolidación de derechos de aduana poco elevados o de un régimen de exención de derechos será reconocida, en principio, como una concesión de valor equivalente a una reducción de derechos elevados.

b) las partes contratantes reconocen que, en general, el éxito de negociaciones multilaterales dependería de la participación de cada parte contratante cuyos intercambios con otras partes contratantes representen una proporción substancial de su comercio exterior.

3. Las negociaciones serán efectuadas sobre una base que permita tener suficientemente en cuenta:

- a) las necesidades de cada parte contratante y de cada rama de la -- producción;
- b) la necesidad de los países poco desarrollados de recurrir con más flexibilidad a la protección arancelaria para facilitar su desarrollo económico, y las necesidades especiales de estos países de mantener derechos con fines fiscales;
- c) cualesquiera otras circunstancias que pueda ser necesario tomar -- en consideración, incluidas las necesidades de las partes contratantes interesadas en materia fiscal y de desarrollo, así como -- sus necesidades estratégicas, etc.

#### Artículo XXIX

#### Relación del presente Acuerdo con la Carta de La Habana

1. Las partes contratantes se comprometen a observar, en toda la medida que sea compatible con los poderes ejecutivos de que disponen, los principios generales enunciados en los capítulos I a VI inclusive y en el capítulo IX de la Carta de La Habana, hasta que acepten -- ésta con arreglo a sus reglas constitucionales.
2. Se suspenderá la aplicación de la Parte II del presente Acuerdo -- en la fecha en que entre en vigor la Carta de La Habana.
3. Si el día 30 de septiembre de 1949 la Carta de La Habana no hubie -- ra entrado aún en vigor, las partes contratantes se reunirán antes -- del 31 de diciembre del mismo año para decidir si se debe modificar, completar o mantener el presente Acuerdo.
4. Si, en cualesquier momento, la Carta de La Habana dejara de estar -- en vigor, las PARTES CONTRATANTES se reunirán lo antes posible para -- decidir si se debe completar, modificar o mantener el presente Acuer -- do. Hasta el día en que adopten una decisión a este respecto, la Par -- te II del presente Acuerdo estará de nuevo en vigor, sobrentendiéndose -- se que las disposiciones de dicha parte, salvo las del artículo XXIII, -- se sustituirán, mutatis mutandis, por el texto que figure en ese mo -- mento en la Carta de La Habana, y en la inteligencia de que ninguna -- parte contratante estará obligada por las disposiciones que no le -- obliguen en el momento en que la Carta de La Habana deje de estar -- en vigor.
5. En caso de que una parte contratante no haya aceptado la Carta de -- La Habana en la fecha en que entre en vigor, las PARTES CONTRATANTES -- conferenciarán para decidir si, y en qué forma, debe completarse o -- modificarse el presente Acuerdo en la medida en que afecte a las re -- laciones entre la parte contratante que no haya aceptado la Carta y -- las demás partes contratantes. Hasta el día en que se adopte una de -- cisión al respecto, seguirán aplicándose las disposiciones de la Par -- te II del presente Acuerdo entre dicha parte contratante y las demás -- partes contratantes, no obstante las disposiciones del párrafo 2 del -- presente artículo.
6. Las partes contratantes miembros de la Organización Internacional

de Comercio no invocarán las disposiciones del presente Acuerdo para impedir la efectividad de cualquier disposición de la Carta de La Habana. La aplicación del principio a que se refiere este párrafo a una parte contratante que no sea miembro de la Organización Internacional de Comercio será objeto de un acuerdo de conformidad con las disposiciones del párrafo 5 de este artículo.

#### Artículo XXX

##### Enmiendas

1. Salvo en los casos en que se prevén otras disposiciones para efectuar modificaciones en el presente Acuerdo, las enmiendas a las disposiciones de la Parte I del mismo, a las del artículo XXIX o a las del presente artículo entrarán en vigor tan pronto como hayan sido aceptadas por todas las partes contratantes, y las enmiendas a las demás disposiciones del presente Acuerdo entrarán en vigor, en lo que se refiere a las partes contratantes que las acepten, tan pronto como hayan sido aceptadas por los dos tercios de las partes contratantes y, después, con respecto a cualquier otra parte contratante, tan pronto como las haya aceptado.

2. Toda parte contratante que acepte una enmienda al presente Acuerdo depositará en poder del Secretario General de las Naciones Unidas un instrumento de aceptación en un plazo que será fijado por las PARTES CONTRATANTES. Estas podrán decidir que una enmienda que haya entrado en vigor de conformidad con el presente artículo tiene tal carácter que toda parte contratante que no la haya aceptado en el plazo que ellas fijen podrá retirarse del presente Acuerdo o podrá, con su consentimiento, continuar siendo parte en él.

#### Artículo XXXI

##### Retiro

Sin perjuicio de las disposiciones del párrafo 12 del artículo XVIII, del artículo XXIII o del párrafo 2 del artículo XXX, toda parte contratante podrá retirarse del presente Acuerdo o efectuar el retiro de uno o de varios territorios aduaneros distintos que estén representados por ella internacionalmente y que gocen en ese momento de una autonomía completa en la dirección de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el presente Acuerdo. El retiro será efectivo a la expiración de un plazo de seis meses a contar de la fecha en que el Secretario General de las Naciones Unidas reciba una notificación escrita de dicho retiro.

#### Artículo XXXII

##### Partes contratantes

1. Serán considerados como partes contratantes del presente Acuerdo los gobiernos que apliquen sus disposiciones de conformidad con el artículo XXVI o con el artículo XXXIII o en virtud del Protocolo de aplicación provisional.

2. Las partes contratantes que hayan aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el párrafo 4 del artículo XXVI podrán, en todo momento, después de la entrada en vigor del presente Acuerdo de conformidad con el párrafo 6 de dicho artículo, decidir que una parte contratante que no haya aceptado el presente Acuerdo con arreglo a este -- procedimiento cesará de ser parte contratante.

#### Artículo XXXIII

##### Accesión

Todo gobierno que no sea parte en el presente Acuerdo o todo gobierno que obre en nombre de un territorio aduanero distinto que disfrute de completa autonomía en la dirección de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el presente -- Acuerdo, podrá acceder a él en su propio nombre o en el de dicho territorio, en las condiciones que fijen dicho gobierno y las PARTES -- CONTRATANTES. Las decisiones a que se refiere este párrafo las adoptarán las PARTES CONTRATANTES por mayoría de los dos tercios.

#### Artículo XXXIV

##### Anexos

Los anexos del presente Acuerdo forman parte integrante del mismo.

#### Artículo XXXV

##### No aplicación del Acuerdo entre partes contratantes

1. El presente Acuerdo, o su artículo II, no se aplicará entre dos partes contratantes:

- a) si ambas partes contratantes no han entablado negociaciones arancelarias entre ellas; y
- b) si una de las dos partes contratantes no consiente dicha aplicación en el momento en que una de ellas llegue a ser parte contratante.

2. A petición de una parte contratante, las PARTES CONTRATANTES podrán examinar la aplicación del presente artículo en casos particulares y formular recomendaciones apropiadas.

PARTE IV

COMERCIO Y DESARROLLO

Artículo XXXVI

Principios y objetivos

1. Las partes contratantes,

- a) conscientes de que los objetivos fundamentales del presente Acuerdo comprenden la elevación de los niveles de vida y el desarrollo progresivo de las economías de todas las partes contratantes, y -- considerando que la realización de estos objetivos es especialmente urgente para las partes contratantes poco desarrolladas;
- b) considerando que los ingresos de exportación de las partes contratantes poco desarrolladas pueden desempeñar un papel vital en su desarrollo económico y que el alcance de esta contribución depende tanto de los precios que dichas partes contratantes pagan por los productos esenciales que importan como del volumen de sus exportaciones y de los precios que perciben por los productos que exportan;
- c) comprobando que existe una gran diferencia entre los niveles de vida de los países poco desarrollados y los de los demás países;
- d) reconociendo que es indispensable una acción individual y colectiva para promover el desarrollo de las economías de las partes contratantes poco desarrolladas y para lograr la elevación rápida de los niveles de vida de estos países;
- e) reconociendo que el comercio internacional, considerado como instrumento de progreso económico y social, debe regirse por reglas y procedimientos - y por medidas acordes con tales reglas y procedimientos - que sean compatibles con los objetivos enunciados en el presente artículo;
- f) notando que las PARTES CONTRATANTES pueden facultar a las partes - contratantes poco desarrolladas para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y su desarrollo;

convienen en lo siguiente:

2. Es necesario asegurar un aumento rápido y sostenido de los ingresos de exportación de las partes contratantes poco desarrolladas.

3. Es necesario realizar esfuerzos positivos para que las partes contratantes poco desarrolladas obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico.

4. Dado que numerosas partes contratantes poco desarrolladas siguen dependiendo de la exportación de una gama limitada de productos primarios, es necesario asegurar para estos productos, en la mayor medida

posible, condiciones más favorables y aceptables de acceso a los mercados mundiales y, si procede, elaborar medidas destinadas a estabilizar y a mejorar la situación de los mercados mundiales de esos productos, incluyendo, en particular, medidas destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores, que permitan la expansión del comercio y de la demanda mundiales, así como un crecimiento dinámico y constante de los ingresos reales de exportación de dichos países a fin de procurarles recursos crecientes para su desarrollo económico.

5. La expansión rápida de las economías de las partes contratantes poco desarrolladas se facilitará mediante la diversificación de la estructura de dichas economías y evitándoles que dependan excesivamente de la exportación de productos primarios. Por consiguiente, es necesario asegurar en la medida más amplia posible, y en condiciones favorables, un mejor acceso a los mercados para los productos transformados y los artículos manufacturados cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas.

6. Debido a la insuficiencia crónica de los ingresos de exportación y otros ingresos en divisas de las partes contratantes poco desarrolladas, existen relaciones importantes entre el comercio y la ayuda financiera para el desarrollo. Por lo tanto, es necesario que las PARTES CONTRATANTES y las instituciones internacionales de préstamo colaboren estrecha y permanentemente a fin de que puedan contribuir con la máxima eficacia a aliviar las cargas que asumen dichas partes contratantes poco desarrolladas en el interés de su desarrollo económico.

7. Es necesaria una colaboración apropiada entre las PARTES CONTRATANTES, otras organizaciones intergubernamentales y los órganos e instituciones de las Naciones Unidas, cuyas actividades están relacionadas con el desarrollo comercial y económico de los países poco desarrollados.

8. Las partes contratantes desarrolladas no esperan reciprocidad por los compromisos contraídos por ellas en negociaciones comerciales de reducir o suprimir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de las partes contratantes poco desarrolladas.

9. La adopción de medidas para dar efectividad a estos principios y objetivos será objeto de un esfuerzo consciente y tenaz de las partes contratantes, tanto individual como colectivamente.

#### Artículo XXXVII

##### Compromisos

1. Las partes contratantes desarrolladas deberán, en toda la medida de lo posible -es decir, excepto en el caso de que lo impidan razones imperiosas que, eventualmente, podrán incluir razones de carácter jurídico-, cumplir las disposiciones siguientes:

- a) conceder una gran prioridad a la reducción y supresión de los obstáculos que se oponen al comercio de los productos cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes -- contratantes poco desarrolladas, incluidos los derechos de aduana y otras restricciones que entrañen una diferenciación irrazonable entre esos productos en su forma primaria y después de transformados;
- b) abstenerse de establecer o de aumentar derechos de aduana u obstáculos no arancelarios a la importación respecto a productos cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las -- partes contratantes poco desarrolladas;
- c) i) abstenerse de establecer nuevas medidas fiscales,  
ii) conceder, en toda modificación de la política fiscal, una gran prioridad a la reducción y a la supresión de las medidas fiscales vigentes,

que tengan por resultado frenar sensiblemente el desarrollo del -- consumo de productos primarios, en bruto o después de transformados, que se producen, en su totalidad o en su mayor parte, en -- los territorios de las partes contratantes poco desarrolladas, cuando dichas medidas se apliquen específicamente a esos productos.

2. a) Cuando se considere que no se cumple cualquiera de las disposiciones de los incisos a), b) o c) del párrafo 1, la cuestión será señalada a la atención de las PARTES CONTRATANTES, ya sea por la parte contratante que no cumpla las disposiciones pertinentes, ya sea por cualquier otra parte contratante interesada.

- b) i) A solicitud de cualquier parte contratante interesada y sin perjuicio de las consultas bilaterales que, eventualmente, puedan emprenderse, las PARTES CONTRATANTES realizarán consultas sobre la -- cuestión indicada con la parte contratante concernida y con todas las partes contratantes interesadas, con objeto de llegar a soluciones satisfactorias para todas las partes contratantes concernidas, a fin de realizar los objetivos enunciados en el artículo -- XXXVI. En esas consultas se examinarán las razones invocadas en -- los casos en que no se hayan cumplido las disposiciones de los incisos a), b) o c) del párrafo 1.

ii) Como la aplicación de las disposiciones de los incisos a), b) o c) del párrafo 1 por partes contratantes individualmente puede -- efectuarse más fácilmente en ciertos casos si se lleva a cabo en -- una acción colectiva con otras partes contratantes desarrolladas, las consultas podrán, en los casos apropiados, tender a ese fin.

iii) En los casos apropiados, las consultas de las PARTES CONTRATANTES podrán también tender a la realización de un acuerdo sobre una acción colectiva que permita lograr los objetivos del presente -- ACUERDO, según está previsto en el párrafo 1 del artículo XXV.



3. Las partes contratantes desarrolladas deberán:
- a) hacer cuanto esté a su alcance para mantener los márgenes comerciales a niveles equitativos en los casos en que el gobierno determine, directa o indirectamente, el precio de venta de productos que se producen, en su totalidad o en su mayor parte, en los territorios de partes contratantes poco desarrolladas;
  - b) considerar activamente la adopción de otras medidas cuya finalidad sea ampliar las posibilidades de incremento de las importaciones procedentes de partes contratantes poco desarrolladas, y colaborar con este fin en una acción internacional apropiada;
  - c) tener especialmente en cuenta los intereses comerciales de las partes contratantes poco desarrolladas cuando consideren la aplicación de otras medidas autorizadas por el presente Acuerdo para resolver problemas particulares, y explorar todas las posibilidades de remedios constructivos antes de aplicar dichas medidas, en los casos en que éstas perjudiquen los intereses fundamentales de aquellas partes contratantes.
4. Cada parte contratante poco desarrollada conviene en tomar medidas apropiadas para la aplicación de las disposiciones de la Parte IV en beneficio del comercio de las demás partes contratantes poco desarrolladas, siempre que dichas medidas sean compatibles con las necesidades actuales y futuras de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta tanto la evolución anterior del intercambio como los intereses comerciales del conjunto de las partes contratantes poco desarrolladas.
5. En el cumplimiento de los compromisos enunciados en los párrafos 1 a 4, cada parte contratante ofrecerá a cualquiera o cualesquiera otras partes contratantes interesadas la oportunidad rápida y completa de celebrar consultas según los procedimientos normales del presente Acuerdo con respecto a cualquier cuestión o dificultad que pueda plantearse.

#### Artículo XXXVIII

##### Acción colectiva

1. Las partes contratantes, actuando colectivamente, colaborarán dentro del marco del presente Acuerdo y fuera de él, según sea apropiado, para promover la realización de los objetivos enunciados en el artículo XXXVI.
2. Especialmente, las PARTES CONTRATANTES deberán:
  - a) en los casos apropiados, obrar, incluso por medio de arreglos internacionales, a fin de asegurar condiciones mejores y aceptables de acceso a los mercados mundiales para los productos primarios que ofrecen un interés particular para las partes contratantes poco desarrolladas, y con objeto de elaborar medidas destinadas a estabilizar y a mejorar la situación de los mercados mundiales de esos productos, incluyendo medidas destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores para las exportaciones de tales productos;

- b) procurar conseguir en materia de política comercial y de desarrollo una colaboración apropiada con las Naciones Unidas y sus órganos e instituciones, incluso con las instituciones que se creen eventualmente sobre la base de las Recomendaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo;
- c) colaborar en el análisis de los planes y políticas de desarrollo de las partes contratantes poco desarrolladas consideradas individualmente y en el examen de las relaciones entre el comercio y la ayuda, a fin de elaborar medidas concretas que favorezcan el desarrollo del potencial de exportación y faciliten el acceso a los mercados de exportación para los productos de las industrias desarrolladas de ese modo, y, a este respecto, procurar conseguir una colaboración apropiada con los gobiernos y las organizaciones internacionales, especialmente con las organizaciones competentes en materia de ayuda financiera para el desarrollo económico, para emprender estudios sistemáticos de las relaciones entre el comercio y la ayuda en el caso de las partes contratantes poco desarrolladas, consideradas individualmente, a fin de determinar en forma clara el potencial de exportación, las perspectivas de los mercados y cualquier otra acción que pueda ser necesaria;
- d) vigilar en forma permanente la evolución del comercio mundial, especialmente desde el punto de vista de la tasa de expansión del comercio de las partes contratantes poco desarrolladas, y formular a las partes contratantes las recomendaciones que parezcan apropiadas teniendo en cuenta las circunstancias;
- e) colaborar en la búsqueda de métodos factibles para la expansión del comercio a los efectos del desarrollo económico, por medio de una armonización y un ajuste, en el plano internacional, de las políticas y reglamentaciones nacionales, mediante la aplicación de normas técnicas y comerciales referentes a la producción, los transportes y la comercialización, y por medio de la promoción de las exportaciones a través del establecimiento de dispositivos que permitan aumentar la difusión de la información comercial y desarrollar el estudio de los mercados;
- f) adoptar las disposiciones institucionales que sean necesarias para promover la consecución de los objetivos enunciados en el artículo XXXVI y para dar efectividad a las disposiciones de la presente Parte.

ANEXO I - Notas y Disposiciones Suplementarias

Al artículo primero .....	1
Al artículo II .....	2
Al artículo III .....	2
Al artículo V .....	3
Al artículo VI .....	3
Al artículo VII .....	4
Al artículo VIII .....	5
Al artículo XI .....	5
Al artículo XII .....	5
Al artículo XIII .....	6
Al artículo XIV .....	7
Al artículo XV .....	7
Al artículo XVI .....	7
Al artículo XVII .....	8
Al artículo XVIII .....	10
Al artículo XX .....	12
Al artículo XXIV .....	12
Al artículo XXVIII .....	13
Al artículo XXVIII bis .....	15
Al artículo XXIX .....	16
Al artículo XXXVI .....	16
Al artículo XXXVII .....	17

ANEXO I

NOTAS Y DISPOSICIONES SUPLEMENTARIAS

**B2**

Al artículo primero

Párrafo 1

Las obligaciones consignadas en el párrafo I del artículo primero con referencia a los párrafos 2 y 4 del artículo III, así como las que están consignadas en el apartado b) del párrafo 2 del artículo II con referencia al artículo VI serán consideradas como comprendidas en la Parte II a los efectos del Protocolo de aplicación provisional.

Las referencias a los párrafos 2 y 4 del artículo III, que figuran en el párrafo anterior, así como en el párrafo 1 del artículo primero, no se aplicarán hasta que se haya modificado el artículo III por la entrada en vigor de la enmienda prevista en el Protocolo de modificación de la Parte II y del artículo XXVI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, de fecha 14 de septiembre de 1948.

Párrafo 4

1. La expresión 'margen de preferencia' significa la diferencia absoluta que existe entre el derecho de aduana aplicable a la nación más favorecida y el derecho preferencial para el mismo producto, y no la relación entre ambos. Por ejemplo:

- 1) Si el derecho de la nación más favorecida es de un 36 por ciento ad valorem y el derecho preferencial de un 24 por ciento ad valorem, el margen de preferencia será de un 12 por ciento ad valorem, y no un tercio del derecho de la nación más favorecida.
  - 2) Si el derecho de la nación más favorecida es de un 36 por ciento ad valorem y el derecho preferencial está expresado como igual a los dos tercios del derecho de la nación más favorecida, el margen de preferencia será de un 12 por ciento ad valorem.
  - 3) Si el derecho de la nación más favorecida es de 2 francos por kilogramo y el derecho preferencial de 1,50 francos por kilogramo, el margen de preferencia será de 0,50 francos por kilogramo.
2. Las medidas aduaneras que se indican a continuación, adoptadas de conformidad con procedimientos uniformes establecidos, no serán consideradas como contrarias a una consolidación general de los márgenes de preferencia:

- i) El restablecimiento, para un producto importado, de una clasificación arancelaria o de una tasa de derechos normalmente aplicables a dicho producto, en los casos en que la aplicación de esta clasificación o de esta tasa de derechos hubiera estado suspendida o sin efecto temporalmente en fecha 10 de abril de 1947;
- y

- ii) La clasificación de un producto en una partida arancelaria distinta de aquella en la cual estaba clasificado el 10 de abril de 1947, en los casos en que la legislación arancelaria prevea claramente que este producto puede ser clasificado en más de una partida arancelaria.

#### Al artículo II

##### Párrafo 2. a)

La referencia al párrafo 2 del artículo III, que figura en el apartado a) del párrafo 2 del artículo II, no se aplicará hasta que se haya modificado el artículo III por la entrada en vigor de la enmienda prevista en el Protocolo de modificación de la Parte II y del artículo XXVI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, de fecha 14 de septiembre de 1948.

##### Párrafo 2. b)

Véase la nota relativa al párrafo 1 del artículo primero.

##### Párrafo 4

Salvo acuerdo expreso entre las partes contratantes que hayan negociado originalmente la concesión, las disposiciones del párrafo 4 se aplicarán teniendo en cuenta las del artículo 31 de la Carta de La Haya.

#### Al artículo III

Todo impuesto interior u otra carga interior, o toda ley, reglamento o prescripción de la clase a que se refiere el párrafo 1, que se aplique al producto importado y al producto nacional similar y que haya de ser percibido o impuesto, en el caso del producto importado, en el momento o en el lugar de la importación, será, sin embargo, considerado como un impuesto interior u otra carga interior, o como una ley, reglamento o prescripción de la clase mencionada en el párrafo 1, y estará, por consiguiente, sujeto a las disposiciones del artículo III.

##### Párrafo 1

La aplicación del párrafo 1 a los impuestos interiores establecidos por los gobiernos o autoridades locales del territorio de una parte contratante estará sujeta a las disposiciones del último párrafo del artículo XXIV. La expresión 'las medidas razonables que estén a su alcance' que figura en dicho párrafo no debe interpretarse como que obliga, por ejemplo, a una parte contratante a la derogación de disposiciones legislativas nacionales que faculten a los gobiernos locales para establecer impuestos interiores que, aunque sean contrarios en la forma a la letra del artículo III no lo sean, de hecho, a su espíritu, si tal derogación pudiera causar graves dificultades financieras a los gobiernos o autoridades locales interesados. En lo que concierne a los impuestos establecidos por tales gobiernos o autoridades locales, que sean contrarios tanto a la letra como al espíritu del

artículo III, la expresión 'las medidas razonables que estén a su alcance' permitirá a cualquier parte contratante suprimir gradualmente dichos impuestos en el curso de un período de transición, si su supresión súbita pudiera crear graves dificultades administrativas y financieras.

#### Párrafo 2

Un impuesto que se ajuste a las prescripciones de la primera frase del párrafo 2 no deberá ser considerado como incompatible con las disposiciones de la segunda frase sino en caso de que haya competencia entre, por una parte, el producto sujeto al impuesto, y, por otra parte, un producto directamente competidor o que puede sustituirlo directamente y que no esté sujeto a un impuesto similar.

#### Párrafo 5

Toda reglamentación compatible con las disposiciones de la primera frase del párrafo 5 no será considerada contraria a las disposiciones de la segunda frase, cuando el país que la aplique produzca en cantidades substanciales todos los productos que sean objeto de dicha reglamentación. No se podrá sostener que una reglamentación es compatible con las disposiciones de la segunda frase invocando el hecho de que al asignar una proporción o cantidad determinada a cada uno de los productos objeto de la reglamentación se ha mantenido una relación equitativa entre los productos importados y los productos nacionales.

#### Al artículo V

##### Párrafo 5

En lo que concierne a los gastos de transporte, el principio enunciado en el párrafo 5 se aplica a los productos similares transportados por la misma ruta en condiciones análogas.

#### Al artículo VI

##### Párrafo 1

1. El dumping disimulado practicado por empresas asociadas (es decir, la venta hecha por un importador a un precio inferior al que corresponde al precio facturado por un exportador con el que aquél esté asociado e inferior también al precio que rija en el país exportador) constituye una forma de dumping de precios en la que el margen de éste puede ser calculado sobre la base del precio al cual el importador revende las mercancías.

2. Se reconoce que, en el caso de importaciones procedentes de un país cuyo comercio es objeto de un monopolio completo o casi completo y en el que todos los precios interiores los fija el Estado, la determinación de la comparabilidad de los precios a los fines del párrafo 1 puede ofrecer dificultades especiales y que, en tales casos, las partes contratantes importadoras pueden juzgar necesario tener en cuenta la posibilidad de que una comparación exacta con los precios interiores de dicho país no sea siempre apropiada.

Párrafos 2 y 3

1. Como sucede en otros muchos casos en la práctica aduanera, una parte contratante podrá exigir una garantía razonable (fianza o depósito en efectivo) por el pago de derechos antidumping o de derechos compensatorios, en espera de la comprobación definitiva de los hechos en todos los casos en que se sospeche la existencia de dumping o de subvención.

2. El recurso a tipos de cambio múltiples puede constituir, en ciertas circunstancias, una subvención a la exportación, a la cual se pueden oponer los derechos compensatorios enunciados en el párrafo 3, o puede representar una forma de dumping obtenida por medio de una devaluación parcial de la moneda de un país, a la cual se pueden oponer las medidas previstas en el párrafo 2. La expresión 'recurso a tipos de cambio múltiples' se refiere a las prácticas seguidas por gobiernos o -- aprobadas por ellos.

Párrafo 6 b)

Toda exención otorgada según las disposiciones del apartado b) del párrafo 6 sólo será concedida a petición de la parte contratante que -- tenga el propósito de imponer un derecho antidumping o un derecho -- compensatorio.

Al artículo VII

Párrafo 1

La expresión 'otras cargas' no será considerada como incluyendo los -- impuestos interiores o las cargas equivalentes percibidos a la importación o con motivo de ella.

Párrafo 2

1. Estaría en conformidad con el artículo VII presumir que el 'valor real' puede estar representado por el precio en factura, al que se -- agregarán todos los elementos correspondientes a gastos legítimos no incluidos en dicho precio y que constituyan efectivamente elementos del 'valor real', así como todo descuento anormal, o cualquier otra -- reducción anormal, calculado sobre el precio corriente de competencia.

2. Se ajustaría al apartado b) del párrafo 2 del artículo VII toda -- parte contratante que interpretara la expresión 'en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia' en el sentido de que excluye toda transacción en la que el comprador y el vendedor no sean independientes uno del otro y en la -- que el precio no constituya la única consideración.

3. La regla de las 'condiciones de libre competencia' permite a una parte contratante no tomar en consideración los precios de venta que impliquen descuentos especiales concedidos únicamente a los representantes exclusivos.

4. El texto de los apartados a) y b) permite a las partes contratantes determinar el aforo aduanero de manera uniforme: 1) sobre la base de los precios fijados por un exportador dado para la mercancía - importada, o 2) sobre la base del nivel general de los precios correspondientes a los productos similares.

#### Al artículo VIII

1. Si bien el artículo VIII no se refiere al recurso a tipos de cambio múltiples como tales, en los párrafos 1 y 4 se condena el recurso a impuestos o derechos sobre las operaciones de cambio como medio práctico de aplicar un sistema de tipos de cambio múltiples; no obstante, si una parte contratante impone derechos múltiples en materia de cambio con la aprobación del Fondo Monetario Internacional para salvaguardar el equilibrio de su balanza de pagos, las disposiciones del apartado a) del párrafo 9 del artículo XV salvaguardan plenamente su posición.

2. Se ajustaría a las disposiciones del párrafo 1 que, en la importación de productos procedentes del territorio de una parte contratante en el de otra parte contratante, sólo se exigiera la presentación de certificados de origen en la medida estrictamente indispensable.

#### A los artículos XI, XII, XIII, XIV y XVIII

En los artículos XI, XII, XIII, XIV y XVIII las expresiones 'restricciones a la importación' o 'restricciones a la exportación' se refieren igualmente a las aplicadas por medio de transacciones procedentes del comercio de Estado.

#### Al artículo XI

##### Párrafo 2 c)

La expresión 'cualquiera que sea la forma bajo la cual se importe' - debe interpretarse que se aplica a los mismos productos que, por hallarse en una fase de transformación poco adelantada y por ser todavía perecederos, compiten directamente con los productos frescos y que, si fueran importados libremente, tenderían a hacer ineficaces - las restricciones aplicadas a la importación de dichos productos - frescos.

##### Párrafo 2, último apartado

La expresión 'factores especiales' comprende las variaciones de la productividad relativa entre los productores nacionales y extranjeros, o entre los distintos productores extranjeros, pero no las variaciones provocadas artificialmente por medios que el Acuerdo no autoriza.

#### Al artículo XII

Las PARTES CONTRATANTES adoptarán todas las disposiciones oportunas para que se observe el secreto más absoluto en todas las consultas entabladas de conformidad con las disposiciones de este artículo.



Párrafo 3 c) 1)

Las partes contratantes que apliquen restricciones deberán esforzarse por evitar que se origine un perjuicio serio a las exportaciones de un producto básico del que dependa en gran parte la economía de otra parte contratante.

Párrafo 4 b)

Se entiende que la fecha estará comprendida en un plazo de noventa -- días a contar de la fecha en que entren en vigor las enmiendas de este artículo que figuran en el Protocolo de enmienda del Preámbulo y de las Partes II y III del presente Acuerdo. Sin embargo, si las PARTES CONTRATANTES estimasen que las circunstancias no se prestan a la aplicación de las disposiciones de este apartado en el momento que ha bía sido previsto, podrán fijar una fecha ulterior; ahora bien, esta nueva fecha deberá estar comprendida en un plazo de treinta días a -- contar de aquel en que las obligaciones de las secciones 2, 3 y 4 del artículo VIII de los Estatutos del Fondo Monetario Internacional sean aplicables a las partes contratantes Miembros del Fondo cuyos porcentajes combinados del comercio exterior representen el cincuenta por -- ciento por lo menos del comercio exterior total del conjunto de las -- partes contratantes.

Párrafo 4 e)

Se entiende que el apartado e) del párrafo 4 no introduce ningún criterio nuevo para la imposición o el mantenimiento de restricciones -- cuantitativas destinadas a proteger el equilibrio de la balanza de pa -- gos. Su único objeto es el de lograr que se tengan plenamente en cuen -- ta todos los factores externos tales como las modificaciones en la re -- lación de intercambio, las restricciones cuantitativas, los derechos -- excesivos y las subvenciones que pueden contribuir a desequilibrar la balanza de pagos de la parte contratante que aplique las restriccio -- nes.

Al artículo XIII

Párrafo 2 d)

No se han mencionado las 'consideraciones de orden comercial' como un criterio para la asignación de contingentes porque se ha estimado que su aplicación por las autoridades gubernamentales no siempre sería po -- sible. Además, en los casos en que esta aplicación fuera posible, to -- da parte contratante podría aplicar ese criterio al tratar de llegar a un acuerdo, de conformidad con la regla general enunciada en la pri -- mera frase del párrafo 2.

Párrafo 4

Véase la nota que concierne a 'los factores especiales', relativa al último apartado del párrafo 2 del artículo XI.

Al artículo XIV

Párrafo 1

Las disposiciones del presente párrafo no deberán interpretarse en el sentido de que impedirán a las PARTES CONTRATANTES, en el curso de -- las consultas previstas en el párrafo 4 del artículo XII y en el párrafo 12 del artículo XVIII, que tengan plenamente en cuenta la naturaleza, las repercusiones y los motivos de cualquier discriminación -- en materia de restricciones a la importación.

Párrafo 2

Uno de los casos previstos en el párrafo 2 es el de una parte contratante que, a consecuencia de transacciones comerciales corrientes, -- disponga de créditos que no pueda utilizar sin recurrir a una medida de discriminación.

Al artículo XV

Párrafo 4

Las palabras 'que vaya en contra' significan, entre otras cosas, que las medidas de control de los cambios que sean contrarias a la letra de un artículo del presente Acuerdo no serán consideradas como una -- violación de dicho artículo, si en la práctica no se apartan de manera apreciable de su espíritu. Así, una parte contratante que, en virtud de una de esas medidas de control de los cambios, aplicada de -- conformidad con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional, exija que los pagos por sus exportaciones sean hechos en su propia moneda o en la moneda de uno o varios Estados miembros del Fondo Monetario Internacional, no será por ello considerada como contraventora -- de las disposiciones del artículo XI o del artículo XIII. Se podría citar también como ejemplo el caso de una parte contratante que especificara en una licencia de importación el país del cual se pudiera importar las mercancías, no con el propósito de introducir un nuevo elemento de discriminación en su sistema de licencias de importación, sino con el de aplicar medidas autorizadas con respecto al control -- de los cambios.

Al artículo XVI

No serán consideradas como una subvención la exoneración, en favor de un producto exportado, de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando éste se destine al consumo interior, ni la remisión de estos derechos o impuestos en un importe que no exceda de los totales adeudados o abonados.

Sección B

1. Ninguna disposición de la sección B impedirá a cualquier parte contratante la aplicación de tipos de cambio múltiples de conformidad -- con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional.

2. A los efectos de aplicación de la sección B, la expresión 'productos básicos' significa todo producto agrícola, forestal o de la pesca y cualquier mineral, ya sea que se trate de un producto en su forma natural, ya sea que haya sufrido la transformación que requiere comúnmente la venta en cantidades importantes en el mercado internacional.

### Párrafo 3

1. El hecho de que una parte contratante no fuera exportadora del producto de que se trate durante el período de referencia anterior, no impedirá a esta parte contratante establecer su derecho a obtener una parte en el comercio de este producto.

2. Un sistema destinado a estabilizar ya sea el precio interior de un producto básico, ya sea el ingreso bruto de los productores nacionales de este producto, con independencia de las variaciones de los precios para la exportación, que tiene a veces como consecuencia la venta de este producto para la exportación a un precio inferior al precio comparable pedido a los compradores del mercado interior por el producto similar, no será considerado como una forma de subvención a la exportación en el sentido de las estipulaciones del párrafo 3, si las PARTES CONTRATANTES determinan que:

- a) este sistema ha tenido también como resultado, o está concebido de modo a tener como resultado, la venta de este producto para la exportación a un precio superior al precio comparable pedido a los compradores del mercado interior por el producto similar, y
- b) este sistema, como consecuencia de la reglamentación efectiva de la producción o por cualquier otra razón, es aplicado o está concebido de una forma que no estimula indebidamente las exportaciones o que no ocasiona ningún otro perjuicio serio a los intereses de otras partes contratantes.

No obstante la determinación de las PARTES CONTRATANTES en la materia, las medidas adoptadas para la aplicación de un sistema de esta clase estarán sujetas a las disposiciones del párrafo 3 cuando su financiación se efectúe en su totalidad o parcialmente por medio de las contribuciones de los poderes públicos, además de las de los productores con respecto al producto de que se trate.

### Párrafo 4

La finalidad del párrafo 4 es la de que las partes contratantes traten de llegar, antes de que se termine el año 1957, a un acuerdo para abolir, a partir del 1° de enero de 1958, todas las subvenciones existentes todavía o, en su defecto, a un acuerdo para prorrogar el statu quo hasta una fecha lo más próxima posible en la que estimen que podrán llegar a tal acuerdo.

### Al artículo XVII

#### Párrafo 1

Las operaciones de las oficinas comerciales establecidas por las partes contratantes y que dedican sus actividades a la compra o a la ven

ta, estarán sujetas a las disposiciones de los apartados a) y b).

Las actividades de las oficinas comerciales establecidas por las partes contratantes que, sin ocuparse de la compra ni de la venta, establecen no obstante reglamentos aplicables al comercio privado, estarán regidas por los artículos pertinentes del presente Acuerdo.

Las disposiciones del presente artículo no impedirán a una empresa -- del Estado vender un producto a precios diferentes en mercados distintos, a condición de que proceda así por razones comerciales, con el fin de conformarse al juego de la oferta y de la demanda en los mercados de exportación.

Párrafo 1 a)

Las medidas gubernamentales aplicadas con el fin de imponer ciertas normas de calidad y de eficiencia en las operaciones del comercio exterior, o los privilegios otorgados para la explotación de los recursos naturales nacionales, pero que no facultan al gobierno para dirigir las actividades comerciales de la empresa de que se trate, no -- constituyen 'privilegios exclusivos o especiales'.

Párrafo 1 b)

Todo país beneficiario de un 'empréstito de empleo condicionado' podrá estimar este empréstito como una 'consideración de carácter comercial' al comprar en el extranjero los productos que necesite.

Párrafo 2

La palabra 'mercancías' sólo se aplica a los productos en el sentido que se da a esta palabra en la práctica comercial corriente y no debe interpretarse como aplicable a la compra o a la prestación de servicios.

Párrafo 3

Las negociaciones que las partes contratantes acepten entablar de conformidad con este párrafo podrán referirse a la reducción de derechos y de otras cargas sobre la importación y la exportación o a la celebración de cualquier otro acuerdo mutuamente satisfactorio -- que sea compatible con las disposiciones del presente Acuerdo. (Véan se el párrafo 4 del artículo II y la nota relativa a dicho párrafo).

Párrafo 4 b)

La expresión 'aumento de su precio de importación' utilizada en el apartado b) del párrafo 4, representa el margen en que el precio pedido por el monopolio de importación por el producto importado excede del precio al desembarque de dicho producto (con exclusión de los impuestos interiores a que se refiere el artículo III, del costo del transporte y de la distribución, así como de los demás gastos relacionados con la venta, la compra o cualquier transformación suplementaria, y de un margen de beneficio razonable).

Al artículo XVIII

Las PARTES CONTRATANTES y las partes contratantes interesadas observarán el secreto más absoluto sobre todas las cuestiones que se planteen en relación con este artículo.

Párrafos 1 y 4

1. Cuando las PARTES CONTRATANTES examinen la cuestión de saber si - la economía de una parte contratante 'sólo puede ofrecer a la población un bajo nivel de vida', tomarán en consideración la situación - normal de esta economía, y no fundarán su determinación en circunstancias excepcionales, tales como las que pueden derivarse de la - existencia temporal de condiciones excepcionalmente favorables para el comercio de exportación del producto o de los productos principales de la parte contratante interesada.

2. La expresión 'en las primeras fases de su desarrollo' no se aplica únicamente a las partes contratantes cuyo desarrollo económico se halle en sus principios, sino también a aquellas cuyas economías estén en vías de industrialización con el fin de reducir un estado de dependencia excesiva con respecto a la producción de productos básicos.

Párrafos 2, 3, 7, 13 y 22

La mención de la creación de determinadas ramas de la producción no se refiere solamente a la creación de una nueva rama de la producción sino también a la iniciación de una nueva actividad en la esfera de una rama de la producción existente, a la transformación substancial de una rama de la producción existente y al desarrollo substancial de una rama de la producción existente que no satisface la demanda interior sino en una proporción relativamente pequeña. Comprende también la reconstrucción de una industria destruida o que haya sufrido daños substanciales como consecuencia de un conflicto bélico o de catástrofes debidas a causas naturales.

Párrafo 7 b)

Toda modificación o retiro efectuados en virtud del apartado b) del párrafo 7 por una parte contratante que no sea la parte contratante demandante, a que se refiere el apartado a) del párrafo 7, deberá realizarse en un plazo de seis meses a contar del día en que la parte contratante demandante haya adoptado la medida; esta modificación o retiro entrará en vigor a la expiración de un plazo de treinta días a contar de aquel en que se haya notificado a las PARTES CONTRATANTES.

Párrafo 11

La segunda frase del párrafo 11 no deberá interpretarse en el sentido de que obligue a una parte contratante a atenuar o a suprimir restricciones, si dicha atenuación o supresión puede crear inmediatamente una situación que justifique el refuerzo o el establecimiento, según el caso, de restricciones con arreglo al párrafo 9 del artículo XVIII.

Párrafo 12 b)

La fecha a que se refiere el apartado b) del párrafo 12 será la que fijen las PARTES CONTRATANTES a tenor de las disposiciones del apartado b) del párrafo 4 del artículo XII del presente Acuerdo.

Párrafos 13 y 14

Se reconoce que, antes de introducir una medida y de notificarla a las PARTES CONTRATANTES, de conformidad con las disposiciones del párrafo 14, una parte contratante puede necesitar un plazo razonable para determinar la situación, desde el punto de vista de la competencia, de la rama de la producción de que se trate.

Párrafos 15 y 16

Se entiende que las PARTES CONTRATANTES deberán invitar a la parte contratante que tenga el propósito de aplicar una medida en virtud de la sección C, a que entable consultas con ellas, de conformidad con las disposiciones del párrafo 16, siempre que se lo pida así una parte contratante cuyo comercio sea afectado apreciablemente por la medida en cuestión.

Párrafos 16, 18, 19 y 22

1. Se entiende que las PARTES CONTRATANTES pueden dar su consentimiento a una medida proyectada, a reserva de las condiciones o de las limitaciones que impongan. Si la medida, tal como se aplique, no se ajusta a las condiciones de dicho consentimiento, se considerará que, a estos efectos, no ha recibido el consentimiento de las PARTES CONTRATANTES. Si las PARTES CONTRATANTES han dado su consentimiento a una medida por un período determinado y la parte contratante interesa comprobar que es necesario mantener esta medida durante un nuevo período para lograr el objetivo que la motivó inicialmente, podrá solicitar de las PARTES CONTRATANTES la prolongación de dicho período de conformidad con las disposiciones y procedimientos estipulados en las secciones C o D, según el caso.

2. Se presupone que las PARTES CONTRATANTES se abstendrán, por regla general, de dar su consentimiento a una medida que pueda originar un perjuicio importante a las exportaciones de un producto del que dependen en gran parte la economía de una parte contratante.

Párrafos 18 y 22

La inclusión de las palabras '... y los intereses de las demás partes contratantes están salvaguardados suficientemente' tiene por objeto dar una amplitud suficiente para examinar en cada caso cuál es el método más apropiado para salvaguardar estos intereses. Este método puede adoptarse, por ejemplo, la forma ya sea del otorgamiento de una concesión suplementaria por la parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de las secciones C o D durante el período en que la exención de las disposiciones de los demás artículos del Acuerdo siga en vigor, ya sea de la suspensión temporal, por cualquier otra parte contratante a que se refiere el párrafo 18, de una concesión substancial.

mente equivalente al perjuicio causado por la adopción de la medida en cuestión. Esta parte contratante tendría derecho a salvaguardar sus intereses mediante la suspensión temporal de una concesión; no obstante, no se ejercerá este derecho cuando, en el caso de una medida aplicada por una parte contratante comprendida en el apartado a) del párrafo 4, las PARTES CONTRATANTES hayan determinado que la compensación ofrecida es suficiente.

#### Párrafo 19

Las disposiciones del párrafo 19 se aplican a los casos en que una rama de la producción existe desde hace más tiempo que el 'plazo razonable' mencionado en la nota relativa a los párrafos 13 y 14; estas disposiciones no deben interpretarse en el sentido de que priven a una parte contratante comprendida en el apartado a) del párrafo 4 del artículo XVIII del derecho a recurrir a las demás disposiciones de la sección C, incluidas las del párrafo 17, en lo que concierne a una rama de la producción creada recientemente, incluso si ésta ha disfrutado de una protección accesoria derivada de restricciones a la importación destinadas a proteger el equilibrio de la balanza de pagos.

#### Párrafo 21

Toda medida adoptada en virtud de las disposiciones del párrafo 21 - será suprimida inmediatamente, si es suprimida también la medida dictada en virtud de las disposiciones del párrafo 17 o si las PARTES CONTRATANTES dan su consentimiento a la medida proyectada después de haber expirado el plazo de noventa días previsto en el párrafo 17.

#### Al artículo XX

##### Apartado h)

La excepción prevista en este apartado se extiende a todo acuerdo sobre un producto básico que se ajuste a los principios aprobados por el Consejo Económico y Social en su resolución núm. 30 (IV) de 28 de marzo de 1947.

#### Al artículo XXIV

##### Párrafo 9

Se entiende que, de conformidad con las disposiciones del artículo primero, cuando un producto que haya sido importado en el territorio de un miembro de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, a un tipo preferencial de derechos, se reexporte al territorio de otro miembro de dicha unión o zona, este último miembro deberá percibir un derecho igual a la diferencia entre el derecho pagado ya y el derecho mayor que se debería abonar si el producto fuese importado directamente en su territorio.

Párrafo 11

Cuando la India y el Paquistán hayan concertado acuerdos comerciales definitivos, las medidas que adopten para aplicarlos podrán apartarse de ciertas disposiciones del presente Acuerdo, siempre que se ajusten, en general, a los objetivos del mismo.

Al artículo XXVIII

Las PARTES CONTRATANTES y toda parte contratante interesada deberían tomar las disposiciones necesarias para que se observe el secreto -- más absoluto en las negociaciones y consultas, con objeto de que no se divulguen prematuramente las informaciones relativas a las modificaciones arancelarias consideradas. Se deberá informar inmediatamente a las PARTES CONTRATANTES de toda modificación que se efectúe en el arancel de una parte contratante como consecuencia de haberse recurrido a los procedimientos estipulados en el presente artículo.

Párrafo 1

1. Si las PARTES CONTRATANTES fijan un período que no sea de tres -- años, toda parte contratante podrá recurrir a las disposiciones de -- los párrafos 1 6 3 del artículo XXVIII a contar del día que siga a -- aquel en que expire este otro período y, a menos que las PARTES CON-- TRATANTES fijen de nuevo otro período, los posteriores a cualquier -- otro fijado de este modo tendrán una duración de tres años.

2. La disposición en virtud de la cual el 1º de enero de 1958 y a con-- tar de las otras fechas determinadas de conformidad con el párrafo 1, cualquier parte contratante 'podrá modificar o retirar una concesión' debe interpretarse en el sentido de que la obligación jurídica que le impone el artículo II será modificada en la fecha indicada y a contar del día que siga a la terminación de cada período; esta disposición -- no significa que las modificaciones efectuadas en los aranceles aduaneros deban forzosamente entrar en vigor en esa fecha. Si se aplazara la aplicación de la modificación del arancel resultante de negociacio-- nes entabladas en virtud del artículo XXVIII, se podrá diferir tam-- bién la aplicación de las compensaciones.

3. Seis meses como máximo y tres meses como mínimo antes del 1º de -- enero de 1958 o antes de la fecha en que expire un período de consoli-- dación posterior a dicha fecha, toda parte contratante que se propon-- ga modificar o retirar una concesión incluida en la lista correspon-- diente deberá notificar su intención a las PARTES CONTRATANTES. Estas -- partes contratantes que participarán en las negociaciones o en las -- consultas a que se refiere el párrafo 1. Toda parte contratante desig-- nada de este modo participará en estas negociaciones o consultas con -- la parte contratante demandante, con el fin de llegar a un acuerdo an -- tes de que termine el período de consolidación. Toda prolongación ul -- terior del período de consolidación correspondiente de las listas -- afectará a éstas tal y como hayan sido modificadas como consecuencia -- de esas negociaciones de conformidad con los párrafos 1, 2 y 3 del ar --



título XXVIII. Si las PARTES CONTRATANTES toman disposiciones para que se celebren negociaciones arancelarias multilaterales en el curso de los seis meses anteriores al 1° de enero de 1958 o a cualquier otra fecha fijada de conformidad con el párrafo 1, deberán incluir en las citadas disposiciones un procedimiento apropiado para efectuar las negociaciones a que se refiere este párrafo.

4. La finalidad de las disposiciones que estipulan la participación en las negociaciones no sólo de toda parte contratante con la que se haya negociado originalmente la concesión, sino también la de cualquier otra parte contratante interesada en calidad de principal abastecedor, es la de garantizar que una parte contratante que tenga una parte mayor en el comercio del producto objeto de la concesión que la de la parte contratante con la que se haya negociado originalmente la concesión, tenga la posibilidad efectiva de proteger el derecho contractual de que disfruta en virtud del Acuerdo General. En cambio, no se trata de ampliar el alcance de las negociaciones de tal modo que resulten indebidamente difíciles las negociaciones y el acuerdo previstos en el artículo XXVIII, ni de crear complicaciones, en la aplicación futura de este artículo, a las concesiones resultantes de negociaciones efectuadas de conformidad con él. Por consiguiente, las PARTES CONTRATANTES sólo deberían reconocer el interés de una parte contratante como principal abastecedor, si ésta hubiera tenido, durante un período razonable anterior a la negociación, una parte mayor del mercado de la parte contratante demandante que la de la parte contratante con la que se hubiere negociado originalmente la concesión o si, a juicio de las PARTES CONTRATANTES, habría tenido esa parte de no haber habido restricciones cuantitativas de carácter discriminatorio aplicadas por la parte contratante demandante. Por lo tanto, no sería apropiado que las PARTES CONTRATANTES reconocieran a más de una parte contratante o, en los casos excepcionales en que se produzca casi la igualdad, a más de dos partes contratantes, un interés de principal abastecedor.

5. No obstante la definición del interés del principal abastecedor dada en la nota 4 relativa al párrafo 1, las PARTES CONTRATANTES podrán determinar excepcionalmente que una parte contratante tiene un interés como principal abastecedor, si la concesión de que se trate afectara a intercambios que representen una parte importante de las exportaciones totales de dicha parte contratante.

6. Las disposiciones que prevén la participación en las negociaciones de toda parte contratante interesada como principal abastecedor y la consulta de toda parte contratante que tenga un interés substancial en la concesión que la parte contratante demandante se proponga modificar o retirar, no deberían tener por efecto obligar a esta parte contratante a conceder una compensación mayor o a sufrir medidas de retorsión más rigurosas que el retiro o la modificación proyectados, vistas las condiciones del comercio en el momento en que se proyecte dicho retiro o modificación y teniendo en cuenta las restricciones cuantitativas de carácter discriminatorio mantenidas por la parte contratante demandante.

7. La expresión 'interés substancial' no admite una definición precisa; por consiguiente, podría suscitar dificultades a las PARTES CONTRATANTES. Debe sin embargo, interpretarse de manera que se refiera -

exclusivamente a las partes contratantes que absorban o que, de no haber restricciones cuantitativas de carácter discriminatorio que afecten a sus exportaciones, absorberían verosímilmente una parte apreciable del mercado de la parte contratante que se proponga modificar o retirar la concesión.

#### Párrafo 4

1. Toda demanda de autorización para entablar negociaciones irá --acompañada de todas las estadísticas y demás datos que sean necesarios. Se adoptará una decisión acerca de esta demanda en el plazo de treinta días a contar de aquel en que se deposite.

2. Se reconoce que, si se permitiera a ciertas partes contratantes, que dependen en gran parte de un número relativamente reducido de productos básicos y que cuentan con el papel importante que desempeña el arancel aduanero para favorecer la diversificación de su economía o para obtener ingresos fiscales, negociar normalmente --con objeto de modificar o retirar concesiones en virtud del párrafo 1 del artículo XXVIII solamente, se les podría incitar de este modo a efectuar modificaciones o retiros que a la larga resultarían inútiles. Con el fin de evitar que se produzca esta situación, las PARTES CONTRATANTES autorizarán a esas partes contratantes, de conformidad con el párrafo 4 del artículo XXVIII, para que entablen negociaciones, salvo si estiman que podrían originar o contribuir substancialmente a originar un aumento tal de los niveles arancelarios que comprometería la estabilidad de las listas anexas al presente -Acuerdo o perturbaría indebidamente los intercambios internacionales.

3. Se ha previsto que las negociaciones autorizadas en virtud del párrafo 4 para modificar o retirar una sola partida o un grupo muy pequeño de ellas podrían llevarse normalmente a cabo en un plazo de sesenta días. No obstante, se reconoce que este plazo será insuficiente si se trata de negociar la modificación o el retiro de un número mayor de partidas; en este caso, las PARTES CONTRATANTES deberán fijar un plazo mayor.

4. La determinación de las PARTES CONTRATANTES a que se refiere el apartado d) del párrafo 4 del artículo XXVIII deberá tomarse dentro de los treinta días que sigan a aquel en que se les someta la cuestión, a menos que la parte contratante demandante acepte un plazo mayor.

5. Se entiende que al determinar, de conformidad con el apartado d) del párrafo 4, si una parte contratante demandante no ha hecho cuanto le era razonablemente posible hacer para ofrecer una compensación suficiente, las PARTES CONTRATANTES tendrán debidamente en cuenta la situación especial de una parte contratante que haya consolidado una proporción elevada de sus derechos de aduana a niveles muy bajos y --que, por este hecho, no tenga posibilidades tan amplias como las demás partes contratantes para ofrecer compensaciones.

Al artículo XXVIII bis

#### Párrafo 3

Se entiende que la mención de las necesidades en materia fiscal se --

refiere, entre otras cosas, al aspecto fiscal de los derechos de aduana y, en particular, a los derechos impuestos principalmente a efectos fiscales o a los derechos que, con el fin de asegurar la percepción de los derechos fiscales, gravan la importación de los productos que pueden sustituir a otros sujetos a derechos de carácter fiscal.

#### Al artículo XXIX

##### Párrafo 1

El texto del párrafo 1 no se refiere a los capítulos VII y VIII de la Carta de La Habana porque tratan de manera general de la organización, funciones y procedimiento de la Organización Internacional de Comercio.

#### A la Parte IV

Se entiende que las expresiones 'partes contratantes desarrolladas' y 'partes contratantes poco desarrolladas', que se emplean en la Parte IV, se refieren a los países desarrollados y a los países poco desarrollados que son partes en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

#### Al artículo XXXVI

##### Párrafo 1

Este artículo se funda en los objetivos enunciados en el artículo primero, tal como será enmendado conforme a la Sección A del párrafo 1 del Protocolo de enmienda de la Parte 1 y de los artículos XXIX y XXX, una vez que dicho Protocolo entre en vigor.

##### Párrafo 4

La expresión 'productos primarios' incluye los productos agrícolas; véase el párrafo 2 de la nota interpretativa a la sección B del artículo XVI.

##### Párrafo 5

Un programa de diversificación abarcaría, en general, la intensificación de las actividades de transformación de los productos primarios y el desarrollo de las industrias manufactureras, teniendo en cuenta la situación de la parte contratante considerada y las perspectivas mundiales de la producción y del consumo de los distintos productos.

##### Párrafo 8

Se entiende que la expresión 'no esperan reciprocidad' significa, de conformidad con los objetivos enunciados en este artículo, que no se deberá esperar que una parte contratante poco desarrollada aporte, en el curso de negociaciones comerciales, una contribución incompatible con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta la evolución anterior del intercambio comercial.

Este párrafo se aplicará en el caso de medidas tomadas de conformi-

dad con la sección A del artículo XVIII, con el artículo XXVIII, con el artículo XXVIII bis (que se convertirá en artículo XXIX después de que entre en vigor la enmienda comprendida en la Sección A del párrafo 1 del Protocolo de enmienda de la Parte I y de los artículos XXIX y XXX), con el artículo XXXIII, o con cualquier otro procedimiento establecido en virtud del presente Acuerdo.

Al artículo XXXVII

Párrafo 1 a)

Este párrafo se aplicará en el caso de negociaciones para la reducción o la supresión de los derechos de aduana u otras reglamentaciones comerciales restrictivas conforme al artículo XXVIII, al artículo XXVIII bis (que se convertirá en artículo XXIX después de que entre en vigor la enmienda comprendida en la Sección A del párrafo 1 del Protocolo de enmienda de la Parte I y de los artículos XXIX y XXX) o al artículo XXXIII, así como en conexión con cualquier otra acción que les sea posible emprender a cualesquiera partes contratantes con el fin de efectuar tal reducción o supresión.

Párrafo 3 b)

Las otras medidas a que se refiere este párrafo podrán comprender disposiciones concretas tendientes a promover modificaciones en las estructuras internas, estimular el consumo de productos determinados, o establecer medidas de fomento comercial.

**B3**

I N D I C E

Página

Protocolo de Aplicación Provisional del  
Acuerdo General sobre Aranceles Aduane-  
ros y Comercio .....

1

1.  
PROTOCOLO DE APLICACION PROVISIONAL DEL ACUERDO GENERAL SOBRE  
ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.

1. Los Gobiernos del Commonwealth de Australia, Reino de Bélgica (respecto a su territorio metropolitano), Canadá, República Francesa (respecto a su territorio metropolitano), Gran Ducado de Luxemburgo, Reino de los Países Bajos (respecto a su territorio metropolitano), Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (respecto a su territorio metropolitano) y Estados Unidos de América se comprometen, a condición de que el presente Protocolo haya sido firmado en nombre de todos los citados Gobiernos el 15 de noviembre de 1947 lo más tarde, a aplicar provisionalmente a partir del 1° de enero de 1948:

a) Las Partes I y III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio; y

b) La Parte II de dicho Acuerdo en toda la medida que sea compatible con la legislación vigente.

2. Los citados Gobiernos aplicarán provisionalmente el Acuerdo General, en las condiciones enunciadas más arriba, con respecto a -- cualquiera de sus territorios que no sea el territorio metropolitano, a partir del 1° de enero de 1948 o, después de dicha fecha, -- cuando expire un plazo de treinta días a contar de la fecha en que el Secretario General de las Naciones Unidas haya recibido la notificación de su decisión de hacerlo así.

3. Cualquier otro gobierno signatario del presente Protocolo aplicará provisionalmente el Acuerdo General, en las condiciones enunciadas más arriba, a partir del 1° de enero de 1948 o, después de dicha fecha, cuando expire un plazo de treinta días a contar de la fecha en que haya sido firmado el presente Protocolo en nombre de dicho gobierno.

4. El presente Protocolo estará abierto a la firma en la sede de las Naciones Unidas: a) hasta el 15 de noviembre de 1947, en nombre de cualquier gobierno de los mencionados en el párrafo 1 del presente Protocolo, que no lo haya firmado en la fecha de hoy, y b) hasta el 30 de junio de 1948, en nombre de cualquier otro gobierno signatario del Acta Final adoptada al terminarse la Segunda Reunión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, que no lo haya firmado en la fecha de hoy.

5. Todo gobierno que aplique el presente Protocolo podrá cesar su aplicación, y la cesación tendrá efecto cuando expire un plazo de sesenta días a contar de la fecha en que el Secretario General de las Naciones Unidas haya recibido una notificación por escrito anunciándole dicha cesación.

6. El original del presente Protocolo se depositará en poder del Secretario General de las Naciones Unidas, quien remitirá copia certificada conforme del mismo a todos los gobiernos interesados.

EN FE DE LO CUAL, los representantes infrascritos, después de haber presentado sus plenos poderes, extendidos en buena y debida forma, - firman el presente Protocolo.

HECHO en Ginebra, el treinta de octubre de mil novecientos cuarenta y siete, en un solo ejemplar, en los idiomas francés e inglés, cuyos dos textos son igualmente auténticos.



**B-4**

## APÉNDICE

En la primera sección del presente Apéndice se indican las fuentes (instrumentos jurídicos) de las distintas disposiciones del Acuerdo General excepto las listas —, así como la fecha de su entrada en vigor y el lugar donde están publicadas, sea en la Colección de tratados de las Naciones Unidas (*United Nations Treaty Series* — UNTS), sea en las publicaciones GATT.

En la segunda sección figuran los títulos abreviados (columna 1), los títulos completos (columna 2) y las referencias (columna 3) de los instrumentos citados en la primera sección. En la columna 4 se indican los casos que se han hecho reservas a las disposiciones de la Parte I del Acuerdo General, por ejemplo, respecto de la aplicación territorial o el mantenimiento de preferencias, y la columna 5 se refiere a las reservas hechas a disposiciones de la Parte II del Acuerdo General, por ejemplo, respecto de la fecha de entrada en vigor. En la columna 6 figuran los casos en que han fijado, en relación con el párrafo 1 del artículo II, fechas de aplicabilidad diferentes de las previstas en dicho párrafo, y la columna 7 recoge los casos de fechas diferentes de aplicabilidad en relación con el párrafo 6 del artículo V, el párrafo 4 *d)* del artículo VII y el párrafo 3 *c)* del artículo X. La columna 8 se refiere a los plazos diferentes de notificación en caso de retiro de una parte en el Acuerdo.

## I. FUENTE Y FECHA EFECTIVA DE LAS DISPOSICIONES DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y

<i>Disposición del Acuerdo General</i>	<i>Fuente</i>	<i>Fecha de entrada en vigor</i>
Título	GATT	1. I. 1948
Pedámbulo	GATT	1. I. 1948
Parte I	GATT	1. I. 1948
Artículo primero	GATT	1. I. 1948
Párr. 1	Remisión al artículo III, modificada por el Prot. Parte I 1948, párr. 1, secc. A i)	24. IX. 1952
Párr. 2	Remisión al párr. subsiguiente, modificada por el Prot. Parte I 1948, párr. 1, secc. A ii) Las disposiciones de los instrumentos complementarios que autorizan preferencias arancelarias adicionales se enumeran en la col. 4 de la lista consignada en la segunda sección	24. IX. 1952
Párr. 3	Prot. Parte I 1948, párr. 1, secc. A iii)	24. IX. 1952
Párr. 4	N.º del párrafo, modificado por el Prot. Parte I 1948, párr. 1, secc. A iii) Las disposiciones de los instrumentos complementarios que establecen distintas fechas base se enumeran en la col. 4 de la lista consignada en la segunda sección	24. IX. 1952
Artículo II	GATT	1. I. 1948
Párr. 1	Las disposiciones de los instrumentos complementarios que establecen fechas distintas aplicables a determinadas concesiones se enumeran en la col. 6 de la lista consignada en la segunda sección	

<i>Disposición del Acuerdo General</i>	<i>Fuente</i>	<i>Fecha de entrada en vigor</i>	<i>Referencia</i>
Artículo II (cont.)			
2	Kemisión al artículo III, modificada por el Prot. Parte I 1948, párr. 1, secc. B	24. IX. 1952	138 UNTS 336
6	Las disposiciones de los instrumentos complementarios que establecen fechas distintas aplicables a determinadas concesiones se enumeran en la col. 6 de la lista consignada en la segunda sección		
I	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 204
	Las disposiciones de los instrumentos complementarios que hacen reservas sobre la aplicación de esta parte se enumeran en la col. 5 de la lista consignada en la segunda sección		
III	Prot. Parte II 1948, párr. 1, secc. A	14. XII. 1948	62 UNTS 82
IV	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 208
V	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 208
6	Las disposiciones de los acuerdos complementarios que establecen fechas distintas para las prescripciones sobre condiciones de expedición se enumeran en la col. 7 de la lista consignada en la segunda sección		
VI	Prot. Parte II 1948, párr. 1, secc. B	14. XII. 1948	62 UNTS 86
7	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. D	7. X. 1957	278 UNTS 170
VII	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 216
1	Reserva precedente, eliminada de la primera frase por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. E i)	7. X. 1957	278 UNTS 172

<i>Disposición del Acuerdo General</i>	<i>Fuente</i>	<i>Fecha de entrada en vigor</i>
Parte II, Artículo VII (cont.)		
Párr. 2		
Aptdo. b)	Primera frase, modificada por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. E ii)	7. X. 1957
Párr. 4		
Aptos. a) y b)	Modificados por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. E iii)	7. X. 1957
Aptdo. d)	Las disposiciones de los instrumentos complementarios que establecen fechas distintas respecto de los métodos de conversión de moneda se enumeran en la col. 7 de la lista consignada en la segunda sección	
Artículo VIII	GATT	1. X. 1948
Título	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. F i)	7. X. 1957
Párrs. 1 y 2	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. F ii)	7. X. 1957
Artículo IX	GATT	1. I. 1948
Párr. 2	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. G i)	7. X. 1957
Párrs. 3 a 6	Numeración de los párrs., modificada por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. G ii)	7. X. 1957
Artículo X	GATT	1. I. 1948
Párr. 3		
Aptdo. c)	Las disposiciones de los instrumentos complementarios que establecen fechas distintas respecto de los procedimientos se enumeran en la col. 7 de la lista consignada en la segunda sección	
Artículo XI	GATT	1. I. 1948
	Párrafo 3, eliminado por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. H	7. X. 1957
Artículo XII	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. I	7. X. 1957

<i>Disposición del Acuerdo General</i>	<i>Fuente</i>	<i>Fecha de entrada en vigor</i>	<i>Referencia</i>	<i>Disposición del Acuerdo General</i>	<i>Fuente</i>	<i>Fecha de entrada en vigor</i>
Artículo II (cont.)				Parte II, Artículo VII (cont.)		
2	Kemisión al artículo III, modificada por el Prot. Parte I 1948, párr. I, secc. B	24. IX. 1952	138 UNTS 336	Párr. 2		
o a)				Apto. b)	Primera frase, modificada por el Prot. Parte II 1955, párr. I, secc. E ii)	7. X. 1957
6				Párr. 4		
o a)	Las disposiciones de los instrumentos complementarios que establecen fechas distintas aplicables a determinadas concesiones se enumeran en la col. 6 de la lista consignada en la segunda sección			Aptos. a) y b)	Modificados por el Prot. Parte II 1955, párr. I, secc. E iii)	7. X. 1957
				Apto. d)	Las disposiciones de los instrumentos complementarios que establecen fechas distintas respecto de los métodos de conversión de moneda se enumeran en la col. 7 de la lista consignada en la segunda sección	
	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 204	Artículo VIII	GATT	1. X. 1948
	Las disposiciones de los instrumentos complementarios que hacen reservas sobre la aplicación de esta parte se enumeran en la col. 5 de la lista consignada en la segunda sección			Título	Prot. Parte II 1955, párr. I, secc. F i)	7. X. 1957
o III	Prot. Parte II 1948, párr. I, secc. A	14. XII. 1948	62 UNTS 82	Párrs. 1 y 2	Prot. Parte II 1955, párr. I, secc. F ii)	7. X. 1957
o IV	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 208	Artículo IX	GATT	1. I. 1948
o V	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 208	Párr. 2	Prot. Parte II 1955, párr. I, secc. G i)	7. X. 1957
6	Las disposiciones de los acuerdos complementarios que establecen fechas distintas para las prescripciones sobre condiciones de expedición se enumeran en la col. 7 de la lista consignada en la segunda sección			Párrs. 3 a 6	Numeración de los párrs., modificada por el Prot. Parte II 1955, párr. I, secc. G ii)	7. X. 1957
o VI	Prot. Parte II 1948, párr. I, secc. B	14. XII. 1948	62 UNTS 86	Artículo X	GATT	1. I. 1948
6	Prot. Parte II 1955, párr. I, secc. D	7. X. 1957	278 UNTS 170	Párr. 3		
o VII	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 216	Apto. e)	Las disposiciones de los instrumentos complementarios que establecen fechas distintas respecto de los procedimientos se enumeran en la col. 7 de la lista consignada en la segunda sección	
1	Reserva precedente, eliminada de la primera frase por el Prot. Parte II 1955, párr. I, secc. E i)	7. X. 1957	278 UNTS 172	Artículo XI	GATT	1. I. 1948
				Párrafo 3, eliminado por el Prot. Parte II 1955, párr. I, secc. H		7. X. 1957
				Artículo XII	Prot. Parte II 1955, párr. I, secc. I	7. X. 1957

<i>Disposición del Acuerdo General</i>	<i>Fuente</i>	<i>Fecha de entrada en vigor</i>	<i>Referencia</i>	<i>Disposición del Acuerdo General</i>	<i>Fuente</i>	<i>Fecha de entrada en vigor</i>
(cont.)						
XIII	GATT Referencia al art. III, suprimida por el Prot. Parte II 1948, párr. 1, secc. C	1. I. 1948 14. XII. 1948	55 UNTS 234 62 UNTS 90	Parte II, Artículo XVII (cont.) Párrs. 3 y 4	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. M ii)	7. X. 1957
				Artículo XVIII	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. N	7. X. 1957
XIV	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. J i)	15. II. 1961	278 UNTS 180	Artículo XIX Párr. 3	GATT Términos sobre los derechos de suspensión, modificados por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. O	1. I. 1948 7. X. 1957
2 a 5	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. J ii)	7. X. 1957	278 UNTS 180			
XV	GATT Referencia al art. XVIII, agre- gada por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. K	1. I. 1948 7. X. 1957	55 UNTS 246 278 UNTS 182	Artículo XX	GATT Parte II y núm. de la Parte I, eliminados por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. P i)	1. I. 1948 7. X. 1957
	Clausula inicial, modificada por el Prot. Parte II 1948, párr. 1, secc. D	14. XII. 1948	62 UNTS 90	Aptdo. h)	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. P ii)	7. X. 1957
				Aptdo. j)	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. P iii)	7. X. 1957
XVI	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 250	Artículo XXI	GATT	1. I. 1948
A	Designación y título de la se- cción, agregados por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. L i)	7. X. 1957	278 UNTS 182	Artículo XXII	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. Q	7. X. 1957
r. 1	N.º del párr., agregado por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. L i)	7. X. 1957	278 UNTS 182	Artículo XXIII Párr. 2	GATT Las dos frases últimas, modifi- cadas por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. R	1. I. 1948 7. X. 1957
B	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. L ii)	7. X. 1957	278 UNTS 182	Parte III	GATT	1. I. 1948
r. 2	Términos iniciales, modificados por el Acta Rectif. 1955, art. I, secc. B, párr. 4	7. X. 1957	278 UNTS 248	Artículo XXIV Párr. 4	Prot. art. XXIV 1948, secc. I Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. S i)	7. VI. 1948 7. X. 1957
r. 4	Fecha de entrada en vigor de la prohibición, establecida por la Decl. relativa al art. XVI: 4 1960, párr. 1	14. XI. 1962	445 UNTS 294	Párr. 7 Aptdo. b)	Primera cláusula, modificada por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. S ii)	7. X. 1957
	Referencia al mercado interior, modificada por el Acta Rectif. 1955, art. I, secc. B, párr. 4	7. X. 1957	278 UNTS 248	Artículo XXV Párr. 5	GATT Prot. Mod. 1948, secc. I Aptos. b) a d) y designación de un apartado a), eliminados por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. T	1. I. 1948 15. IV. 1948 7. X. 1957
XVII	GATT Modificado por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. M i)	1. I. 1948 7. X. 1957	55 UNTS 250 278 UNTS 184			

<i>Disposición del Acuerdo General</i>	<i>Fuente</i>	<i>Fecha de entrada en vigor</i>	<i>Referencia</i>	<i>Disposición del Acuerdo General</i>	<i>Fuente</i>	<i>Fecha de entrada en vigor</i>
1 (cont.) XXXVI	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. U i)	7. X. 1957	278 UNTS 202	Parte III (cont.) Artículo XXXV	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. Z	7. X. 1957
XXXVII	GATT Última frase, modificada por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. V	1. I. 1948 7. X. 1957	55 UNTS 276 278 UNTS 204	Parte IV	Prot. Parte IV 1965, párr. 1, secc. A	27. VI. 1966
XXXVIII	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. W	7. X. 1957	278 UNTS 204	Artículo XXXVI	Prot. Parte IV 1965, párr. 1, secc. A	27. VI. 1966
XXXVIII bis	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. X i)	7. X. 1957	278 UNTS 208			
XXXIX	Prot. Parte I 1948, párr. 1, secc. C	24. IX. 1952	138 UNTS 336	Artículo XXXVII	Prot. Parte IV 1965, párr. 1, secc. A	27. VI. 1966
XXX	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 282			
XXXI	GATT Referencia al art. XVIII, agregada por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. Y i) Términos de enlace, agregados a la cláusula primera por el Acta Rectif. 1955, art. I, secc. B, párr. 5 Fecha limitativa, eliminada de cada frase por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. Y ii) y iii) Las disposiciones de los instrumentos complementarios que establecen plazos distintos de expiración se enumeran en la col. 8 de la lista consignada en la segunda sección	1. I. 1948 7. X. 1957 7. X. 1957	55 UNTS 282 278 UNTS 210 278 UNTS 248 278 UNTS 210	Artículo XXXVIII  Anexo A Último párr.  Anexo B  Anexo C	Prot. Parte IV 1965, párr. 1, secc. A  GATT Prot. Parte I 1948, párr. 1, secc. D  4.º Prot. Rectif. y Modif., 1955, párr. 1  4.º Prot. Rectif. 1950, párr. 1 a) Último nombre de la lista, modificado por el 5.º Prot. Rectif. 1950, párr. 1 a)	27. VI. 1966  1. I. 1948 24. IX. 1952 23. I. 1959 24. IX. 1952 30. VI. 1953
XXXII r. 1	GATT Prot. Mod. 1948, secc. II	1. I. 1948 15. IV. 1948	55 UNTS 282 62 UNTS 32	Anexo D	GATT	1. I. 1948
r. 2	Remisiones, modificadas por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. SS	7. X. 1957	278 UNTS 234	Anexo E	GATT	1. I. 1948
XXXIII	Prot. Mod. 1948, secc. III	15. IV. 1948	62 UNTS 34	Anexo F	GATT	1. I. 1948
XXXIV	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 284	Anexo G Anexo H	GATT Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. AA, I)	1. I. 1948 7. X. 1957

<i>Clasificación del Acuerdo General</i>	<i>Fuente</i>	<i>Fecha de entrada en vigor</i>	<i>Referencia</i>	<i>Disposición del Acuerdo General</i>	<i>Fuente</i>	<i>Fecha de entrada en vigor</i>	<i>Referencia</i>
	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 292	Anexo I (cont.)			
	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. BB ii)	7. X. 1957	278 UNTS 214	Al artículo XII	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. GG	7. X. 1957	278 UNTS 214
lo primero	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 292	Al artículo XIII	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 292
er aptdo.	Remisión al art. III, modificada por el Prot. Parte I 1948, párr. 1, secc. E i)	24. IX. 1948	138 UNTS 338	Al artículo XIV			
ndo aptdo.	Prot. Parte I 1948, párr. 1, secc. E ii)	24. IX. 1952	138 UNTS 338	Párr. 1	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. HH	15. II. 1961	278 UNTS 214
	Núm. del párr. modificado por el Prot. Parte I 1948, párr. 1, secc. E iii)	24. IX. 1952	138 UNTS 340	Párr. 2	Prot. art. XIV 1948, secc. II	1. I. 1949	62 UNTS 107
	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 294	Al artículo XV	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 294
lo II a)	Prot. Parte I 1948, párr. 1, secc. E iv)	24. IX. 1952	138 UNTS 340	Al artículo XVI	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. II	7. X. 1957	278 UNTS 214
	Prot. Parte I 1948, párr. 1, secc. E v)	24. IX. 1952	138 UNTS 340	Al artículo XVII	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 294
lo III	Prot. Parte II 1948, párr. 1, secc. G i)	14. XII. 1948	62 UNTS 104	Párr. 3	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. JJ	7. X. 1957	278 UNTS 214
lo V	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 296	Párr. 4 b)	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. JJ	7. X. 1957	278 UNTS 214
lo VI	Prot. Parte II 1948, párr. 1, secc. G ii)	14. XII. 1948	62 UNTS 106	Al artículo XVIII	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. KK	7. X. 1957	278 UNTS 214
a 1	Núm. de la nota, agregado por el Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. CC ii)	7. X. 1957	278 UNTS 214	Al artículo XX	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. LL	7. X. 1957	278 UNTS 214
a 2	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. CC ii)	7. X. 1957	278 UNTS 214	Al artículo XXIV	Prot. art. XXIV 1948, secc. II	7. VI. 1948	62 UNTS 107
b)	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. CC iii)	7. X. 1957	278 UNTS 214	Párr. 9	3.º Prot. Rectif. 1949, párr. 1	21. X. 1951	107 UNTS 171
lo VII	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 296	Al artículo XXVIII	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. NN	7. X. 1957	278 UNTS 214
	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. DD i)	7. X. 1957	278 UNTS 214	Al artículo XXVIII bis	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. OO i)	7. X. 1957	278 UNTS 214
	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. DD ii)	7. X. 1957	278 UNTS 214	Al artículo XXIX	Prot. Parte I 1948, párr. 1, secc. E vi)	24. IX. 1952	138 UNTS 201
lo VIII	Prot. Parte II 1955, párr. 1, secc. EE	7. X. 1957	278 UNTS 216	A la Parte IV	Prot. Parte IV 1965, párr. 1, secc. B	27. VI. 1966	Acta Fin período ses. ext. GATT
ículos XI, XII, XIV y	Acta Rectif. 1955, art. I, secc. B, párr. 7	7. X. 1957	278 UNTS 248	Al artículo XXXVI	Prot. Parte IV 1965, párr. 1, secc. B	27. VI. 1966	Acta Fin período ses. ext. GATT
lo XI	GATT	1. I. 1948	55 UNTS 298	Al artículo XXXVII	Prot. Parte IV 1965, párr. 1, secc. B	27. VI. 1966	Acta Fin período ses. ext. GATT

**II. LISTA DE LAS ABREVIATURAS UTILIZADAS EN EL PRESENTE APÉNDICE  
Y DE LAS DISPOSICIONES DE LOS ACUERDOS COMPLEMENTARIOS QUE  
AFECTAN A LA APLICACIÓN DE DETERMINADAS PARTES  
DEL ACUERDO GENERAL**

<i>Título abreviado</i>	<i>Título completo</i>	<i>Referencia</i>	<i>Reserva respecto de la aplicación de la Parte I</i>	<i>Reserva respecto de la aplicación de la Parte II</i>	<i>Fecha diferente de aplicabilidad de determinadas concesiones</i>	<i>Fecha diferente de aplicabilidad de determinadas disposiciones</i>	<i>Plazo diferente de modificación previa</i>
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio	55 UNTS 194	—	—	—	—	—
	Protocolo de aplicación provisional del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 30 de octubre de 1947	55 UNTS 308	—	Párr. 1 b)	—	—	Párr. 5
Prot. Mod. 1948	Protocolo de modificación de algunas disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 24 de marzo de 1948	62 UNTS 30	—	—	—	—	—
Prot. Art. XIV 1948	Protocolo de modificación del artículo XIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 24 de marzo de 1948	62 UNTS 40	—	—	—	—	—
Prot. Art. XXIV 1948	Protocolo de modificación del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 24 de marzo de 1948	62 UNTS 56	—	—	—	—	—
Prot. Parte I 1948	Protocolo de modificación de la Parte I y del artículo XXIX del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 14 de septiembre de 1948	138 UNTS 334	—	—	—	—	—
Prot. Parte II 1948	Protocolo de modificación de la Parte II y del artículo XXVI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 14 de septiembre de 1948	62 UNTS 80	—	—	—	—	—
	Protocolo de adhesión de los signatarios del Acta Final del 30 de octubre de 1947, 14 de septiembre de 1948	62 UNTS 68	—	Párr. 1	—	—	Párr. 1
3.º Prot. Rectif. 1949	Tercer Protocolo de rectificación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 13 de agosto de 1949	107 UNTS 312	—	—	—	—	—
	Protocolo de adhesión relativo a las condiciones de adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 10 de octubre de 1949	62 UNTS 122	Párr. 1 d)	Párr. 1 a) ii)	Párr. 5 a)	Párr. 5 b)	Párr. 7
4.º Prot. Rectif. 1950	Cuarto Protocolo de rectificación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 3 de abril de 1950	138 UNTS 398	—	—	—	—	—
5.º Prot. Rectif. 1950	Quinto Protocolo de rectificación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 16 de diciembre de 1950	167 UNTS 265	—	—	—	—	—



<i>Título abreviado</i>	<i>Título completo</i>	<i>Referencia</i>	<i>Reserva respecto de la aplicación de la Parte I</i>	<i>Reserva respecto de la aplicación de la Parte II</i>	<i>Fecha de aplicabilidad de determinadas concesiones</i>	<i>Fecha de aplicabilidad de determinadas disposiciones</i>	<i>Plazo diferente de notificación previa</i>
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Prot. Parte II 1955	Protocolo de enmienda del preámbulo y de las Partes II y III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 10 de marzo de 1955	278 UNTS 168	—	—	—	—	—
	Protocolo relativo a las condiciones de acceso del Japón al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 7 de junio de 1955	220 UNTS 164	Párr. 1 d)	Párr. 1 a) ii)	Párr. 5 a)	Párr. 5 b)	Párr. 7
	Tercer Protocolo de concesiones suplementarias anejo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Dinamarca y República Federal de Alemania), 15 de julio de 1955	250 UNTS 292	—	—	Párr. 2 a)	—	—
	Cuarto Protocolo de concesiones suplementarias anejo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (República Federal de Alemania y Noruega), 15 de julio de 1955	250 UNTS 297	—	—	Párr. 2 a)	—	—
	Quinto Protocolo de concesiones suplementarias anejo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (República Federal de Alemania y Suecia), 15 de julio de 1955	250 UNTS 301	—	—	Párr. 2 a)	—	—
4.º Prot. Rectif. y Modif. 1955	Protocolo de Torquay anejo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 21 de abril de 1951	142 UNTS 34	—	Párr. 1 a) ii)	Párr. 5 a)	Párr. 5 b)	Párr. 8
	Primer Protocolo de concesiones suplementarias anejo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Unión Sudafricana y Alemania), 27 de octubre de 1951	131 UNTS 316	—	—	Párr. 3	—	—
	Segundo Protocolo de concesiones suplementarias anejo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Austria y Alemania), 22 de noviembre de 1952	172 UNTS 340	—	—	Párr. 3	—	—
	Cuarto Protocolo de rectificación y modificación de los anexos y de los textos de las listas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 7 de marzo de 1955	324 UNTS 300	—	—	—	—	—
Acta Rectif. 1955	Acta de rectificación del Protocolo de enmienda de la Parte I y de los artículos XXXIX y XXX del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, del Protocolo de enmienda del preámbulo y de las Partes II y III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y del Protocolo de enmienda de las disposiciones orgánicas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 3 de diciembre de 1955	278 UNTS 246	—	—	—	—	—
	Sexto Protocolo de concesiones suplementarias del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 23 de mayo de 1956	244 UNTS 2	—	—	Párr. 4	—	—
	Séptimo Protocolo de concesiones suplementarias del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Austria y República Federal de Alemania), 19 de febrero de 1957	309 UNTS 364	—	—	Párr. 4	—	—

<i>Título abreviado</i>	<i>Título completo</i>	<i>Referencia</i>	<i>Reserva respecto de la aplicación de la Parte I</i>	<i>Reserva respecto de la aplicación de la Parte II</i>	<i>Fecha diferente de aplicabilidad de determinadas concesiones</i>	<i>Fecha diferente de aplicabilidad de determinadas disposiciones</i>	<i>Plazo diferente de notificación previa</i>
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Octavo Protocolo de concesiones suplementarias del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Cuba y Estados Unidos de América), 20 de junio de 1957	274 UNITS 322	—	—	Párr. 2	—	—
	Protocolo relativo a las negociaciones celebradas para elaborar la nueva Lista III — Brasil — del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 31 de diciembre de 1958	398 UNITS 318	—	—	Párr. 7	—	—
Decl. relativa al art. XVI: 4 1960	Declaración por la que se hacen efectivas las disposiciones del artículo XVI: 4 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 19 de noviembre de 1960	445 UNITS 294	—	—	—	—	—
	Protocolo de adhesión de Portugal al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 6 de abril de 1962	431 UNITS 208	Párr. 3	Párr. 1 b)	Párr. 7	Párr. 2 b)	Párr. 12
	Protocolo de adhesión de Israel al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 6 de abril de 1962	431 UNITS 244	—	Párr. 1 b)	Párr. 6	Párr. 2 b)	Párr. 10
	Protocolo que incorpora al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio los resultados de la Conferencia Arancelaria 1960-1961, 16 de julio de 1962	440 UNITS 2	—	—	Párr. 5	—	—
	Décimo Protocolo de concesiones suplementarias anejo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Japón y Nueva Zelanda), 28 de enero de 1963	476 UNITS 254	—	—	Párr. 4	—	—
	Protocolo adicional del Protocolo que incorpora al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio los resultados de la Conferencia Arancelaria de 1960-61, 6 de mayo de 1963	501 UNITS 304	—	—	Párr. 4	—	—
	Protocolo de adhesión de España al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1.º de julio de 1963	476 UNITS 264	Párr. 4	Párr. 1 b)	Párr. 8	Párr. 2 b)	Párr. 12
Prot. Parte IV 1965	Protocolo de enmienda del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio por el cual se incorpora en éste una Parte IV relativa al comercio y al desarrollo, 8 de febrero de 1965	Acta Final, 2.º período de sesiones extraordinario, GATT, 47	—	—	—	—	—
	Protocolo de adhesión de Suiza al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1.º de abril de 1966	GATT, Prot. Acc. Switz.	—	Párra. 1 b), 4 y 5	Párr. 9	Párr. 2 b)	Párr. 15
	Protocolo de adhesión de Yugoslavia al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 20 de julio de 1966	GATT, Prot. Acc. Yugo.	—	Párr. 1 b)	Párr. 4	Párr. 2 b)	Párr. 9
	Protocolo de adhesión de Corea al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 2 de marzo de 1967	GATT, Prot. Acc. Korea	—	Párr. 1 b)	Párr. 4	Párr. 2 b)	Párr. 9
	Protocolo de Ginebra (1967) anexo al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 30 de junio de 1967	GATT, Instrs. 1964-67 Conf. I, 21	—	—	Párr. 4	—	—
	Protocolo de adhesión de la Argentina al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 30 de junio de 1967	GATT, Instrs. 1964-67 Conf. V, 3719	—	Párr. 1 b)	Párr. 4	Párr. 2 b)	Párr. 9
	Protocolo de adhesión de Islandia al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1.º de octubre de 1967	GATT, Instrs. 1964-67 Conf. V, 3763	—	Párr. 1 b)	Párr. 4	Párr. 2 b)	Párr. 9

<i>Titulo abreviado</i>	<i>Titulo completo</i>	<i>Referencia</i>	<i>Reserva respecto de la aplicación de la Parte I</i>	<i>Reserva respecto de la aplicación de la Parte II</i>	<i>Fecha diferente de aplicabilidad de determinadas concesiones</i>	<i>Fecha diferente de aplicabilidad de determinadas disposiciones</i>	<i>Plazo diferente de notificación previa</i>
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Protocolo de adhesión de Irlanda al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 30 de junio de 1967	GATT, Instrs. 1964-67 Conf. V, 3789	Párr. 2 b)	Párr. 1 b)	Párr. 4	Párr. 2 c)	Párr. 9
	Protocolo de adhesión de Polonia al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 30 de junio de 1967	GATT, Instrs. 1964-67 Conf. V, 3959	Párrs. 4 y 7	Párrs. 1 b), 3, 4, 7 y 8	—	Párr. 2 b)	Párr. 14

**C**

C-1

RESTRICTED

MIN/NIM/W/192/Rev.5

29 de marzo de 1979

Distribución especial

Negociaciones Comerciales Multilaterales  
Grupo "Medidas no arancelarias"  
Subgrupo "Obstáculos técnicos al comercio"

OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO

Revisión

El Presidente del Subgrupo, bajo su propia responsabilidad, distribuye la presente revisión del texto del proyecto de Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio.

Este texto es el mismo que figura en el documento MIN/NIM/W/192/Rev.4, con las modificaciones acordadas por el Subgrupo "Obstáculos técnicos al comercio" en su reunión de 26 de marzo de 1979. En el Resumen de la reunión hecho por el Presidente, que se distribuye con la signatura MIN/NIM/65, se consignan algunas otras observaciones sobre el texto formuladas durante esa reunión.

PROYECTO DE ACUERDO SOBRE OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO

INDICE

	<u>Página</u>
Preámbulo	4
Artículo primero - Disposiciones generales	5
Reglamentos técnicos y normas	6
Artículo 2 Elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos y normas por las instituciones del gobierno central	6
Artículo 3 Elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos y normas por las instituciones públicas locales	10
Artículo 4 Elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos y normas por las instituciones no gubernamentales	10
Conformidad con los reglamentos técnicos y las normas	11
Artículo 5 Determinación de la conformidad con los reglamentos técnicos o las normas por las instituciones del gobierno central	11
Artículo 6 Determinación de la conformidad con los reglamentos técnicos o las normas por las instituciones públicas locales y las instituciones no gubernamentales	13
Sistemas de certificación	13
Artículo 7 Sistemas de certificación aplicados por las instituciones del gobierno central	13
Artículo 8 Sistemas de certificación y aplicación por las instituciones públicas locales y las instituciones no gubernamentales	15
Artículo 9 Sistemas internacionales y regionales de certificación	15
Información y asistencia	17
Artículo 10 Información sobre los reglamentos técnicos, las normas y los sistemas de certificación	17
Artículo 11 Asistencia técnica a los demás adherentes	18
Artículo 12 Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo	21

	<u>Página</u>
<b>Instituciones, consulta y solución de diferencias</b>	<b>24</b>
Artículo 13 El Comité de obstáculos técnicos al comercio	24
Artículo 14 Consulta y solución de diferencias	24
Consulta	24
Solución de diferencias	25
Cuestiones técnicas	26
Procedimiento de los grupos especiales	27
Cumplimiento de las obligaciones	28
Otras disposiciones relativas a la solución de diferencias	29
<b>Disposiciones finales</b>	<b>30</b>
Artículo 15 Aceptación y adhesión	30
Reservas	31
Entrada en vigor	31
Examen	31
Modificaciones	32
Denuncia	32
No aplicación	33
Anexos	33
Secretaría	33
Depósito	33
Registro	33
<b>Anexos</b>	
Anexo 1 Términos y su definición para las finalidades concretas del presente Acuerdo	34
Anexo 2 Grupos de expertos técnicos	37
Anexo 3 Grupos especiales	39

PREAMBULO

Habida cuenta de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, las partes en el Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio, denominado en adelante "el presente Acuerdo",

Deseando promover la realización de los objetivos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio;

Reconociendo la importancia de la contribución que la normalización internacional y los sistemas internacionales de certificación pueden hacer a ese respecto al aumentar la eficacia de la producción y facilitar el comercio internacional;

Deseando, por consiguiente, alentar la elaboración de normas internacionales y de sistemas internacionales de certificación;

Deseando, sin embargo, asegurar que los reglamentos técnicos y normas, incluidos los requisitos de envase y embalaje, marcado y etiquetado, y los métodos de certificación de la conformidad con los reglamentos técnicos y las normas, no creen obstáculos innecesarios al comercio internacional;

Reconociendo que no debe impedirse a ningún país que adopte las medidas necesarias para asegurar la calidad de sus exportaciones, o para la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales, para la preservación de los vegetales, para la protección del medio ambiente, o para la prevención de prácticas que puedan inducir a error, a condición de que no las aplique en forma tal que constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificado entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta del comercio internacional;

Reconociendo que no debe impedirse a ningún país que adopte las medidas necesarias para la protección de sus intereses esenciales en materia de seguridad;



Reconociendo la aportación que la normalización internacional puede hacer a la transferencia de las técnicas de los países desarrollados hacia los países en desarrollo;

Reconociendo que los países en desarrollo pueden encontrar dificultades especiales en la elaboración y la aplicación de reglamentos técnicos y de normas, así como de métodos de certificación de la conformidad con los reglamentos técnicos y las normas, y deseando ayudar a esos países en los esfuerzos que realicen en esta esfera;

Convienen en lo siguiente:

1. Disposiciones generales

1.1 Los términos generales relativos a normalización y certificación tendrán normalmente el sentido que les dan las definiciones adoptadas dentro del sistema de las Naciones Unidas y por las organizaciones internacionales de normalización, teniendo en cuenta su contexto y el objeto y fin del presente Acuerdo.

1.2 Sin embargo, a los efectos del presente Acuerdo el sentido de los términos definidos en el anexo 1 será el que allí se precisa.

1.3 Todos los productos, ya sean industriales o agropecuarios, quedarán sometidos a las disposiciones del presente Acuerdo.

1.4 Las especificaciones de compra establecidas por instituciones gubernamentales para las necesidades de producción o de consumo de esas instituciones no estarán sometidas a las disposiciones del presente Acuerdo, sino que se regirán por el Acuerdo sobre Compras del Sector Público, en función del alcance de éste.

1.5 Se considerará que todas las referencias hechas en el presente Acuerdo a los reglamentos técnicos, a las normas, a los métodos para asegurar la conformidad con los reglamentos técnicos o las normas y a los sistemas de certificación se aplican igualmente a cualquier enmienda a los mismos, así como a cualquier adición a sus reglas o a la lista de los productos a que se refieran, con excepción de las enmiendas y adiciones de poca importancia.

Reglamentos técnicos y normas

2. Elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos y normas por instituciones del gobierno central

Por lo que se refiere a las instituciones de su gobierno central:

2.1 Las Partes velarán por que los reglamentos técnicos y las normas no se elaboren, adopten o apliquen con el fin de crear obstáculos al comercio internacional. Además, en relación con dichos reglamentos técnicos o normas, a los productos importados del territorio de cualquiera de las Partes se les dará un trato no menos favorable que el otorgado a productos similares de origen nacional y a productos similares originarios de cualquier otro país. También velarán por que ni los reglamentos técnicos y normas propiamente dichos ni su aplicación tengan por efecto la creación de obstáculos innecesarios al comercio internacional.

2.2 Cuando sean necesarios reglamentos técnicos o normas y existan normas internacionales pertinentes o sea inminente su formulación definitiva, las Partes utilizarán esas normas, o sus elementos pertinentes, como base de los reglamentos técnicos o las normas, salvo en el caso, debidamente explicado previa petición, de que esas normas internacionales o esos elementos no sean apropiados para las Partes interesadas, por razones tales como: la seguridad nacional; la prevención de prácticas que puedan inducir a error; la protección de la salud y seguridad humanas, de la vida animal o vegetal y del medio ambiente; factores climáticos u otros factores geográficos fundamentales; problemas tecnológicos fundamentales.

2.3 Con el fin de armonizar sus reglamentos técnicos o normas en el mayor grado posible, las Partes participarán plenamente, dentro de los límites de sus recursos, en la elaboración, por las instituciones internacionales con actividades normativas competentes, de normas internacionales referentes a los productos para los que hayan adoptado, o prevean adoptar, reglamentos técnicos o normas.

2.4 En todos los casos en que sea pertinente, las Partes definirán los reglamentos técnicos y las normas más bien en función de las propiedades evidenciadas por el producto durante su empleo que en función de su diseño o de sus características descriptivas.

2.5 En todos los casos en que no exista una norma internacional pertinente o en que el contenido técnico de un reglamento técnico o norma en proyecto no sea en sustancia el mismo que el de las normas internacionales pertinentes, y siempre que el reglamento técnico o la norma puedan tener un efecto significativo en el comercio de otras Partes, las Partes:

2.5.1 anunciarán con la debida antelación, mediante un aviso en una publicación, de modo que puedan saberlo las Partes interesadas, que se proponen introducir un reglamento técnico o una norma;

2.5.2 notificarán a las demás Partes, por conducto de la Secretaría del GATT, cuáles serán los productos abarcados por los reglamentos técnicos, indicando brevemente el objetivo y la razón de ser de los reglamentos técnicos en proyecto;

2.5.3 previa solicitud, facilitarán sin discriminación, a las demás Partes en el caso de los reglamentos técnicos, y a las partes interesadas de las demás Partes en el caso de las normas, detalles sobre el reglamento técnico o norma en proyecto o el texto de los mismos y señalarán, cada vez que sea posible, las partes que en sustancia difieran de las normas internacionales pertinentes;

2.5.4. en el caso de los reglamentos técnicos, preverán sin discriminación un plazo razonable para que las demás Partes puedan formular observaciones por escrito, celebrarán discusiones sobre esas observaciones si así se solicita, y tomarán en cuenta dichas observaciones escritas y los resultados de las discusiones;

2.5.5. en el caso de las normas, preverán un plazo razonable para que las partes interesadas de las demás Partes puedan formular observaciones por escrito, celebrarán discusiones sobre esas observaciones con las demás Partes si así se solicita, y tomarán en cuenta dichas observaciones escritas y los resultados de las discusiones.

2.6 Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 2.5, si a alguna Parte se le planteasen o amenazaran plantearsele problemas urgentes de seguridad pública, de sanidad, de protección del medio ambiente o de seguridad nacional, dicha Parte podrá omitir alguno de los trámites enumerados en el artículo 2.5, según considere necesario, siempre que, al adoptar el reglamento técnico o la norma, cumpla con lo siguiente:

2.6.1 comunicar inmediatamente a las demás Partes, por conducto de la Secretaría del GATT, el reglamento técnico y los productos de que se trate, indicando además brevemente el objetivo y la razón de ser del reglamento técnico, así como la naturaleza de los problemas urgentes;

2.6.2 facilitar sin discriminación, previa solicitud, a las demás Partes el texto del reglamento técnico y a las partes interesadas de las demás Partes el texto de la norma;

2.6.3 dar sin discriminación a las demás Partes en el caso de los reglamentos técnicos y a las partes interesadas de las demás Partes en el caso de las normas, la posibilidad de que formulen observaciones por escrito, celebrar discusiones sobre ellas con otras Partes si así se solicita, y tomar en cuenta las observaciones escritas y los resultados de las discusiones;

2.6.4 tomar también en cuenta toda medida que adopte el Comité como resultado de consultas efectuadas de conformidad con el procedimiento establecido en el artículo 14.

2.7 Las Partes velarán por que todos los reglamentos técnicos y normas que hayan sido adoptados se publiquen prontamente, de manera que las Partes interesadas puedan conocer su contenido.

2.8 Salvo en las circunstancias urgentes mencionadas en el artículo 2.6, las Partes preverán un plazo razonable entre la publicación de un reglamento técnico y su entrada en vigor, con el fin de dejar a los productores de los países exportadores, y en especial de los países en desarrollo, el tiempo necesario para adaptar sus productos o sus métodos de producción a las exigencias del país importador.

2.9 Las Partes deberán tomar todas las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que las instituciones regionales con actividades normativas de que sean miembros cumplan las disposiciones del artículo 2.1 a 2.8. Además, las Partes no adoptarán medidas que tengan por efecto obligar o alentar directa o indirectamente a dichas instituciones a actuar de manera incompatible con las mencionadas disposiciones.

2.10 Las Partes que sean miembros de instituciones regionales con actividades normativas, al adoptar una norma regional como reglamento técnico o norma, deberán cumplir las obligaciones enunciadas en el artículo 2.1 a 2.8, salvo en la medida en que las instituciones regionales con actividades normativas las hayan ya cumplido.

3. Elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos y normas por instituciones públicas locales

3.1 Las Partes deberán tomar todas las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que las instituciones públicas locales existentes en su territorio cumplan las disposiciones del artículo 2 con excepción de las comprendidas en el artículo 2.3, 2.5.2, 2.9 y 2.10, teniendo presente que el suministro de información sobre los reglamentos técnicos a que se refiere el artículo 2.5.3 y 2.6.2, y la formulación de observaciones y celebración de discusiones a que alude el artículo 2.5.4 y 2.6.3 se efectuarán, por conducto de las Partes. Además, las Partes no adoptarán medidas que tengan por efecto obligar o alentar directa o indirectamente a dichas instituciones públicas locales a actuar de manera incompatible con alguna de las disposiciones del artículo 2.

4. Elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos y normas por instituciones no gubernamentales

4.1 Las partes deberán tomar todas las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que las instituciones no gubernamentales existentes en su territorio, cumplan las disposiciones del artículo 2 con excepción de las comprendidas en el artículo 2.5.2, y cuidarán de que la formulación de observaciones y celebración de discusiones a que elude el artículo 2.5.4 y 2.6.3 puedan también efectuarse por conducto de las partes interesadas de las demás Partes. Además, las Partes no adoptarán medidas que tengan por efecto obligar o alentar directa o indirectamente a dichas instituciones no gubernamentales a actuar de manera incompatible con alguna de las disposiciones del artículo 2.

Conformidad con los reglamentos técnicos y las normas

5. Determinación de la conformidad con los reglamentos técnicos o las normas por las instituciones del gobierno central

5.1 En los casos en que se exija una declaración positiva de que los productos están en conformidad con los reglamentos técnicos o las normas, las Partes velarán por que las instituciones del gobierno central apliquen a los productos originarios de los territorios de otras Partes las disposiciones siguientes:

5.1.1 los productos importados se admitirán para prueba en condiciones que no sean menos favorables que las aplicadas a productos similares, nacionales o importados, en una situación comparable;

5.1.2 los métodos de prueba y los procedimientos administrativos aplicables a los productos importados no serán más complejos ni menos rápidos que los aplicables en una situación comparable a los productos similares de origen nacional u originarios de cualquier otro país;

5.1.3 los derechos que eventualmente se impongan por la prueba de los productos importados deberán ser equitativos en comparación con los que se percibirían por la prueba de productos similares de origen nacional o procedentes de cualquier otro país;

5.1.4 los resultados de las pruebas se comunicarán al exportador, al importador o a sus agentes, si así se solicita, para que puedan adoptarse medidas correctoras en caso necesario;

5.1.5 el emplazamiento de las instalaciones de prueba y los procedimientos para la toma de muestras destinadas a la prueba no habrán de causar molestias innecesarias a los importadores, los exportadores o sus agentes;

MIN/NIM/W/192/Rev.5  
Página 12

5.1.6 el carácter confidencial de las informaciones referentes a los productos importados, que resulten de las pruebas o hayan sido facilitadas con motivo de ellas, se respetará de la misma manera que en el caso de los productos de origen nacional.

5.2 No obstante, a fin de facilitar la determinación de la conformidad con los reglamentos técnicos y las normas cuando se exija tal declaración positiva, las Partes velarán por que, cada vez que sea posible, las instituciones del gobierno central:

acepten los resultados de las pruebas, los certificados o marcas de conformidad expedidos por las instituciones competentes existentes en el territorio de otras Partes, o

consideren suficiente la autocertificación de productores establecidos en el territorio de otras Partes,

aún cuando los métodos de prueba difieran de los suyos, a condición de que tengal en convencimiento de que los métodos empleados en el territorio de la Parte exportadora proporcionan un medio suficiente de determinar la conformidad con los reglamentos técnicos o las normas aplicables. Se reconoce que podrá ser necesario celebrar consultas previas para llegar a un entendimiento mutuamente satisfactorio en cuanto a la autocertificación, los métodos de prueba y los resultados de éstas y los certificados o marcas de conformidad, empleados en el territorio de la Parte exportadora, en particular en el caso de los productos perecederos y demás productos susceptibles de deterioro durante el transporte.

5.3. Las Partes velarán por que los métodos de prueba y procedimientos administrativos utilizados por las instituciones del gobierno central sean de una naturaleza que permita, en la medida de lo posible, la aplicación de las disposiciones del artículo 5.2.

5.4. Ninguna disposición del presente artículo impedirá a las Partes la realización en su territorio de controles razonables por muestreo.



6. Determinación de la conformidad con los reglamentos técnicos o las normas por las instituciones públicas locales y las instituciones no gubernamentales

6.1. Las Partes deberán tomar todas las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que las instituciones públicas locales y las instituciones no gubernamentales existentes en su territorio cumplan las disposiciones del artículo 5. Además, las Partes no adoptarán medidas que tengan por efecto obligar o alentar directa o indirectamente a dichas instituciones a actuar de manera incompatible con alguna de las disposiciones del artículo 5.

Sistemas de certificación

7. Sistemas de certificación aplicados por las instituciones del gobierno central

Con respecto a las instituciones de su gobierno central:

7.1 Las Partes velarán por que los sistemas de certificación no se elaboren ni apliquen con el fin de crear obstáculos al comercio internacional. Velarán asimismo por que ni los sistemas de certificación propia ni los sistemas de certificación aplicada tengan por efecto la creación de obstáculos innecesarios al comercio internacional.

7.2 Las Partes velarán por que los sistemas de certificación se elaboren y apliquen de modo que permitan el acceso a los proveedores de productos similares originarios de los territorios de otras Partes en condiciones que no sean menos favorables que las aplicadas a los proveedores de productos similares de origen nacional u originarios de cualquier otro país, incluida la determinación de que esos proveedores quieren y pueden cumplir las obligaciones del sistema. Un proveedor tiene acceso a un sistema cuando obtiene una certificación de la Parte importadora según las reglas del sistema. Ello supone también que reciba la marca del sistema, si la hay, en condiciones que no sean menos favorables que las otorgadas a los proveedores de productos similares de origen nacional u originarios de cualquier otro país.

7.3 Las Partes:

7.3.1 anunciarán con la debida antelación, mediante un aviso en una publicación, de modo que puedan saberlo las partes interesadas, que se proponen introducir un sistema de certificación;

7.3.2 notificarán a la Secretaría del GATT los productos abarcados indicando brevemente el objeto del sistema en proyecto;

7.3.3. facilitarán sin discriminación a las demás Partes, previa solicitud, detalles sobre las reglas del sistema en proyecto o el texto de las mismas;

7.3.4 preverán sin discriminación un plazo razonable para que las demás Partes puedan hacer observaciones por escrito sobre la formulación y funcionamiento del sistema, celebrarán discusiones sobre esas observaciones si así se solicita, y las tomarán en cuenta.

7.4 Sin embargo, si a alguna Parte se le planteasen o amenazaran plantearsele problemas urgentes de seguridad pública, de sanidad, de protección del medio ambiente o de seguridad nacional, dicha Parte podrá omitir alguno de los trámites enumerados en el artículo 7.3, según considere necesario, siempre que al adoptar el sistema de certificación cumpla con lo siguiente:

7.4.1 comunicar inmediatamente a las demás Partes, por conducto de la Secretaría del GATT, el sistema de certificación y los productos de que se trate, indicando además brevemente el objetivo y la razón de ser del sistema de certificación, así como la naturaleza de los problemas urgentes;

7.4.2 facilitar sin discriminación a las demás Partes, previa solicitud, el texto de las reglas del sistema;

7.4.3 dar sin discriminación a las demás partes la posibilidad de que formulen observaciones por escrito, celebrar discusiones sobre ellas si así se solicita, y tomar en cuenta las observaciones escritas y los resultados de las discusiones.

7.5 Las partes velarán por que se publiquen todas las reglas de los sistemas de certificación que hayan sido adoptadas.

8. Sistemas de certificación aplicado por las instituciones públicas locales y las instituciones no gubernamentales

8.1. Las Partes deberán tomar todas las medidas razonables que estén a su alcance, para lograr que las instituciones públicas locales y las instituciones no gubernamentales existentes en su territorio cumplan las disposiciones del artículo 7, con excepción de las comprendidas en el artículo 7.3.2, al aplicar los sistemas de certificación, teniendo presente que el suministro de información a que se refiere el artículo 7.3.3 y 7.4.2, la notificación a que se alude en el artículo 7.4.1, y la formulación de observaciones y celebración de discusiones a que se refiere el artículo 7.4.3 se efectuarán por conducto de las Partes. Además, las Partes no adoptarán medidas que tengan por efecto obligar o alentar directa o indirectamente a dichas instituciones a actuar de manera incompatible con alguna de las disposiciones del artículo 7.

8.2 Las Partes velarán por que las instituciones del gobierno central se atengan a los sistemas de certificación aplicados por las instituciones públicas locales y las instituciones no gubernamentales sólo en la medida en que estas instituciones y sistemas cumplan las disposiciones pertinentes del artículo 7.

9. Sistemas internacionales y regionales de certificación

9.1 Cuando se exija una declaración positiva de conformidad con los reglamentos técnicos o las normas, procedente de una fuente distinta del proveedor, las Partes elaborarán cada vez que sea posible sistemas internacionales de certificación y se harán miembros de tales sistemas o participarán en ellos.

9.2' Las Partes deberán tomar todas las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que los sistemas internacionales y regionales de certificación de que sean miembros o participantes las instituciones competentes de su territorio estén en conformidad con las disposiciones del artículo 7, excepción hecha del artículo 7.2 y habida cuenta de las disposiciones del artículo 9.3. Además, las Partes no adoptarán medidas que tengan por efecto obligar o alentar directa o indirectamente a dichos sistemas a actuar de manera incompatible con alguna de las disposiciones del artículo 7.

9.3 Las Partes deberán tomar todas las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que los sistemas internacionales y regionales de certificación de que sean miembros o participantes las instituciones competentes de su territorio se elaboren y apliquen de modo que permitan el acceso a los proveedores de productos similares originarios de los territorios de otras Partes en condiciones que no sean menos favorables que las aplicadas a los proveedores de productos similares originarios de un país miembro, de un país participante o de cualquier otro país, incluida la determinación de que esos proveedores de productos similares quieren y pueden cumplir las obligaciones del sistema. Un proveedor tiene acceso a un sistema cuando obtiene, según las reglas del sistema, una certificación de una Parte importadora que es miembro del sistema o que participa en él, o de una institución autorizada por el sistema para conceder la certificación. Ello supone también que reciba la marca del sistema, si la hay, en condiciones que no sean menos favorables que las otorgadas a los proveedores de productos similares originarios de un país miembro o de un país participante.

9.4 Las Partes velarán por que las instituciones de su gobierno central sólo se atengan a los sistemas internacionales o regionales de certificación en la medida en que estos sistemas cumplan con las disposiciones del artículo 7 y del artículo 9.3.

#### Información y asistencia

#### 10. Información sobre los reglamentos técnicos, las normas y los sistemas de certificación

10.1 Cada Parte velará por que exista un servicio que pueda responder a todas las peticiones razonables de información formuladas por partes interesadas de las demás Partes y referentes a:

10.1.1 los reglamentos técnicos que hayan adoptado o proyecten adoptar dentro de su territorio las instituciones del gobierno central, las instituciones públicas locales, las instituciones no gubernamentales legalmente habilitadas para hacer respetar un reglamento técnico, o las instituciones regionales con actividades normativas de que esas instituciones sean miembros o participantes;

10.1.2 las normas que hayan adoptado o proyecten adoptar dentro de su territorio las instituciones del gobierno central, las instituciones públicas locales o las instituciones regionales con actividades normativas de que esas instituciones sean miembros o participantes;

10.1.3 los sistemas de certificación, existentes o en proyecto dentro de su territorio, que dependan de instituciones del gobierno central, de instituciones públicas locales o de instituciones no gubernamentales legalmente habilitadas para hacer respetar un reglamento técnico, o de instituciones regionales de certificación de los que esas instituciones sean miembros o participantes;

10.1.4 los sitios donde se encuentren los avisos publicados de conformidad con el Acuerdo, o la indicación de dónde se puedan obtener esas informaciones, y

10.1.5 los lugares donde se encuentren los servicios a que se refiere el artículo 10.2

10.2 Cada Parte deberá tomar todas las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que existan uno o varios servicios que puedan responder a todas las peticiones razonables de información formuladas por partes interesadas de las demás Partes referentes a:

10.2.1 las normas que hayan adoptado o que proyecten adoptar dentro de su territorio las instituciones no gubernamentales con actividades normativas, o las instituciones regionales con actividades normativas de que aquéllas sean miembros o participantes, y

10.2.2. los sistemas de certificación, existentes o en proyecto dentro de su territorio, que dependan de instituciones de certificación no gubernamentales, o de instituciones de certificación regionales de los que esas instituciones sean miembros o participantes.

10.3 Las Partes deberán tomar todas las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que, cuando otras Partes o partes interesadas de otras Partes pidan ejemplares de documentos con arreglo a las disposiciones del presente Acuerdo, se faciliten esos ejemplares a los peticionarios al mismo precio (cuando no sean gratuitos) que a los nacionales de la Parte de que se trate.

10.4 Cuando la Secretaría del GATT reciba notificaciones con arreglo a las disposiciones del presente Acuerdo, dará traslado de las notificaciones a todas las Partes y a todas las instituciones internacionales con actividades normativas o de certificación interesadas, y llamará la atención de las Partes en desarrollo sobre cualquier notificación relativa a productos que ofrezcan un interés particular para ellas.

10.5 Ninguna disposición del presente Acuerdo se interpretará en el sentido de imponer:

10.5.1 la publicación de textos en un idioma distinto del idioma de la Parte;

10.5.2 la comunicación de detalles o del texto de proyectos en un idioma distinto del idioma de la Parte, o

10.5.3 la comunicación por las Partes de cualquier información cuya divulgación consideren contraria a los intereses esenciales de su seguridad.

10.6 Las notificaciones dirigidas a la Secretaría del GATT se harán en español, francés o inglés.

10.7 Las Partes reconocen que es conveniente establecer sistemas centralizados de información con respecto a la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos, normas y sistemas de certificación dentro de sus territorios.

11. Asistencia técnica a las demás Partes

11.1 De recibir una petición a tal efecto, las Partes asesorarán a las demás Partes, en particular a los países en desarrollo, sobre la elaboración de reglamentos técnicos.

11.2 De recibir una petición a tal efecto, las Partes asesorarán a las demás Partes, en particular a los países en desarrollo, y les prestarán asistencia técnica en las condiciones que se decidan de común acuerdo, en lo referente a la creación de instituciones nacionales con actividades normativas y su participación en la labor de las instituciones internacionales con actividades normativas. Asimismo, alentarán a sus instituciones nacionales con actividades normativas a hacer lo mismo.

11.3 De recibir una petición a tal efecto, las Partes deberán tomar todas las medidas razonables que estén a su alcance, para lograr que las instituciones de reglamentación existentes en su territorio asesoren a las demás Partes, en particular a los países en desarrollo, y les prestarán asistencia técnica en las condiciones que se decidan de común acuerdo, en lo referente a:

11.3.1 la creación de instituciones de reglamentación, o de instituciones de certificación para dar un certificado o marca de conformidad con los reglamentos técnicos, y

11.3.2 los mejores métodos de cumplir con sus reglamentos técnicos.

11.4 De recibir una petición a tal efecto, las Partes deberán tomar todas las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que se preste asesoramiento a las demás Partes, en particular a los países en desarrollo, y les prestarán asistencia técnica en las condiciones que se decidan de común acuerdo, en lo referente a la creación de instituciones de certificación para dar un certificado o marca de conformidad con las normas adoptadas en el territorio de la Parte peticionaria.

11.5 De recibir una petición a tal efecto, las Partes asesorarán a las demás Partes, en particular a los países en desarrollo, y les prestarán asistencia técnica en las condiciones que se decidan de común acuerdo, en lo referente a las medidas que sus productores tengan que adoptar si quieren participar en los sistemas de certificación aplicados por instituciones gubernamentales o no gubernamentales existentes en el territorio de la Parte a la que se dirija la petición.

11.6 De recibir una petición a tal efecto, las Partes que sean miembros o participantes en sistemas internacionales o regionales de certificación asesorarán a las demás Partes, en particular a los países en desarrollo, y les prestarán asistencia técnica en las condiciones que se decidan de común acuerdo, en lo referente a la creación de las instituciones y de los instrumentos jurídicos que les permitan cumplir las obligaciones dimanantes de la condición de miembro o de participante en esos sistemas.

11.7 De recibir una petición a tal efecto, las Partes alentarán a las instituciones de certificación existentes en su territorio, si esas instituciones son miembros o participantes en sistemas internacionales o regionales de certificación, a asesorar a las demás Partes, en particular a los países en desarrollo, y deberán examinar las peticiones de asistencia técnica presentadas por esos países, en lo referente a la creación de los medios institucionales que permitan a las instituciones competentes existentes en su territorio el cumplimiento de las obligaciones dimanantes de la condición de miembro o de participante en esos sistemas.



11.8 Al prestar asesoramiento y asistencia técnica a otras Partes, según lo estipulado en el artículo 11.1 a 11.7, las Partes concederán prioridad a las necesidades de los países menos adelantados.

12. Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo

12.1 Las Partes otorgarán a los países en desarrollo que sean Partes en el presente Acuerdo un trato diferenciado y más favorable, tanto en virtud de las disposiciones siguientes como de las demás disposiciones pertinentes contenidas en otros artículos del Acuerdo.

12.2 Las Partes prestarán especial atención a las disposiciones del presente Acuerdo que afecten a los derechos y obligaciones de los países en desarrollo, y tendrán en cuenta las necesidades especiales de esos países en materia de desarrollo, finanzas y comercio al aplicar el Acuerdo, tanto en el plano nacional como en lo referente al funcionamiento de las disposiciones institucionales en él previstas.

12.3 Cuando las Partes preparen o apliquen reglamentos técnicos, normas, métodos de prueba o sistemas de certificación, tendrán en cuenta las necesidades especiales que en materia de desarrollo, finanzas y comercio tengan los países en desarrollo, con el fin de velar por que dichos reglamentos técnicos, normas, métodos de prueba y sistemas de certificación, y la determinación de la conformidad con los reglamentos técnicos y las normas no creen obstáculos innecesarios para las exportaciones de los países en desarrollo.

12.4 Las Partes admiten que, aunque puedan existir normas internacionales, en sus condiciones tecnológicas y socioeconómicas particulares los países en desarrollo adopten determinados reglamentos técnicos o normas, con inclusión de métodos de prueba, encaminados a preservar la tecnología nacional, así como las métodos y procesos de producción compatibles con sus

necesidades de desarrollo. Las Partes reconocen por tanto que no debe esperarse que los países en desarrollo utilicen como base de sus reglamentos técnicos o normas, incluidos los métodos de prueba, normas internacionales inadecuadas a sus necesidades en materia de desarrollo, finanzas y comercio.

12.5 Las Partes tomarán todas las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que las instituciones internacionales con actividades de normalización y los sistemas internacionales de certificación estén organizados y funcionen de modo que faciliten la participación activa y representativa de las instituciones competentes de todas las Partes, teniendo en cuenta los problemas especiales de los países en desarrollo.

12.6 Las Partes tomarán todas las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que las instituciones internacionales con actividades de normalización, cuando así lo pidan los países en desarrollo, examinen la posibilidad de elaborar normas internacionales referentes a los productos que presenten especial interés para esos países y, de ser factible, las elaboren.

12.7 De conformidad con lo dispuesto en el artículo 11, las Partes proporcionarán asistencia técnica a los países en desarrollo a fin de que la elaboración y aplicación de los reglamentos técnicos, normas, métodos de prueba y sistemas de certificación no creen obstáculos innecesarios a la expansión y diversificación de las exportaciones de dichos países. En la determinación de las condiciones en que se facilitará la asistencia técnica se tendrá en cuenta la etapa de desarrollo en que se halle el país solicitante, especialmente en el caso de los países menos adelantados.

12.8 Se reconoce que los países en desarrollo pueden tener problemas especiales, en particular de orden institucional y de infraestructura, en lo relativo a la preparación y la aplicación de reglamentos técnicos, normas, métodos de prueba y sistemas de certificación. Se reconoce además que las necesidades especiales de estos países en materia de desarrollo y comercio, así como la etapa de desarrollo tecnológico en que se encuentren, pueden disminuir su capacidad de cumplir íntegramente las obligaciones dimanantes del presente Acuerdo. Las Partes tendrán pues plenamente en cuenta esa circunstancia. Por consiguiente, con objeto de que los países en desarrollo puedan cumplir el presente Acuerdo, se faculta al Comité para que conceda, previa solicitud, excepciones especificadas y limitadas en el tiempo, totales o parciales, al cumplimiento de obligaciones dimanantes del Acuerdo. Al examinar dichas solicitudes, el Comité tomará en cuenta los problemas especiales que existan en la esfera de la preparación y la aplicación de reglamentos técnicos, normas, métodos de prueba y sistemas de certificación, y las necesidades especiales del país en desarrollo en materia de desarrollo y de comercio, así como la etapa de adelanto tecnológico en que se encuentre, que puedan disminuir su capacidad de cumplir plenamente las obligaciones dimanantes del Acuerdo. En particular, el Comité tomará en cuenta los problemas especiales de los países menos adelantados.

12.9 Durante las consultas, los países desarrollados tendrán presentes las dificultades especiales de los países en desarrollo en la elaboración y aplicación de las normas y los reglamentos técnicos y de los métodos de asegurar la conformidad con las normas y los reglamentos técnicos. Deseando ayudar a los países en desarrollo en los esfuerzos que realicen en esta esfera, los países desarrollados tomarán en cuenta las necesidades especiales de los países en desarrollo en materia de finanzas, comercio y desarrollo.

12.10 El Comité examinará periódicamente el trato especial y diferenciado que conforme a lo previsto en el presente Acuerdo se otorgue a los países en desarrollo, tanto en el plano nacional como en el internacional.

Instituciones, consulta y solución de diferencias

13. Comité de obstáculos técnicos al comercio

En virtud del presente Acuerdo se establecerán:

13.1 Un Comité de obstáculos técnicos al comercio (denominado en adelante "el Comité"), compuesto de representantes de cada una de las Partes en el presente Acuerdo. El Comité elegirá a su Presidente y se reunirá cuando proceda, pero al menos una vez al año, con el fin de dar a las Partes en el presente Acuerdo la oportunidad de celebrar consultas sobre cualquier cuestión relativa a la aplicación del mismo o la consecución de sus objetivos, y llevará a cabo los demás cometidos que puedan serle asignados en virtud del presente Acuerdo o por las Partes;

13.2 Grupos de trabajo, grupos de expertos técnicos, grupos especiales u otros órganos apropiados, que realizarán las tareas que el Comité les encomiende de conformidad con las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo.

13.3 Queda entendido que deberá evitarse una duplicación innecesaria de la labor que se realice en virtud del Acuerdo y la que lleven a cabo los gobiernos en otros organismos técnicos, por ejemplo, en el marco del Codex Alimentarius. El Comité examinará este problema con el fin de reducir al mínimo esa duplicación.

14. Consulta y solución de diferencias

Consulta

14.1 Cada Parte examinará con comprensión las representaciones que puedan formularse otras Partes, y deberá prestarse a la pronta celebración de consultas sobre dichas representaciones, cuando éstas se refieran a una cuestión relativa a la aplicación del presente Acuerdo.

14.2 Si una Parte considera que un beneficio que obtenga directa o indirectamente en virtud del presente Acuerdo queda anulado o menoscabado, o que la consecución de alguno de los objetivos del mismo se ve impedida por la acción de otra u otras Partes, o que sus intereses comerciales se ven sensiblemente afectados, podrá formular representaciones o proposiciones por escrito a la otra Parte o Partes que, a su juicio, estén interesadas. Toda Parte examinará con comprensión las representaciones o proposiciones que le hayan sido formuladas, con objeto de llegar a un arreglo satisfactorio de la cuestión.

#### Solución de diferencias

14.3 Las Partes tienen la firme intención de resolver oportunamente y con prontitud todas las diferencias que caigan dentro del ámbito del presente Acuerdo, particularmente en el caso de los productos percederos.

14.4 Si no se hubiere hallado ninguna solución después de la celebración de las consultas previstas en el artículo 14.1 y 14.2, el Comité, a petición de cualquier parte en la diferencia, se reunirá dentro de los treinta días siguientes a la fecha de recepción de esa petición, a fin de efectuar una encuesta sobre la cuestión y facilitar una solución mutuamente satisfactoria.

14.5 Al efectuar la encuesta sobre la cuestión y elegir, con sujeción, entre otras, a las disposiciones del artículo 14.9 y 14.14, el procedimiento apropiado, el Comité tendrá en cuenta si los asuntos litigiosos están relacionados con consideraciones de política comercial y/o con cuestiones de carácter técnico que requieran un examen detallado por expertos.

14.6 En el caso de los productos percederos, de conformidad con el artículo 14.3, el Comité arbitrará el procedimiento más expeditivo posible con miras a facilitar una solución mutuamente satisfactoria dentro de los tres meses siguientes a la recepción de la solicitud de encuesta por el Comité.

14.7 Queda entendido que cuando surjan diferencias que afecten a productos que tengan un ciclo definido de cultivo de doce meses, el Comité desplegará los máximos esfuerzos para tratar dichas diferencias dentro de un plazo de doce meses.

14.8 En cualquier fase del procedimiento de solución de una diferencia, inclusive en la fase más temprana, se podrá consultar con órganos competentes y con expertos en la materia objeto de examen, e invitarlos a asistir a las reuniones del Comité; se podrá solicitar a tales órganos y expertos la información y asistencia que sean del caso.

#### Questiones técnicas

14.9 Si no se llega a una solución mutuamente satisfactoria de conformidad con el procedimiento establecido en el artículo 14.4 dentro de los tres meses siguientes a la recepción de la solicitud de encuesta por el Comité, éste, a petición de cualquier parte en la diferencia que considere que la cuestión está relacionada con problemas de carácter técnico, establecerá un grupo de expertos técnicos y le encomendará que:

Examine el asunto;

consulte con las partes en la diferencia y les dé todas las oportunidades de llegar a una solución mutuamente satisfactoria;

haga una exposición de los hechos del caso;

haga las constataciones necesarias para ayudar al Comité a formular recomendaciones o resolver sobre la cuestión e incluya, si procede, constataciones sobre, entre otras cosas, las apreciaciones científicas detalladas que entren en consideración, sobre si la medida era necesaria para la protección de la salud y la vida de las personas o de los animales o para la preservación de los vegetales, y sobre si el asunto implica una apreciación científica legítima.

14.10 Los grupos de expertos técnicos se registrarán por el procedimiento del anexo 2.

14.11 El tiempo que necesitará el grupo de expertos técnicos para examinar problemas de carácter técnico variará según los casos. El grupo de expertos técnicos procurará presentar sus constataciones al Comité dentro de los seis meses siguientes a la fecha en que se le haya sometido la cuestión técnica, salvo prórroga fijada de común acuerdo por las partes en la diferencia.

14.12 En los informes deberán constar las razones en que se basen sus constataciones.

14.13 Si no se ha llegado a una solución mutuamente satisfactoria después de haberse agotado el procedimiento establecido en el presente artículo y si una parte en la diferencia así lo solicita, el Comité establecerá un grupo especial, que seguirá el procedimiento previsto en el artículo 14.15 a 14.18 infra.

#### Procedimiento de los grupos especiales

14.14 Si no se ha llegado a una solución mutuamente satisfactoria con arreglo al procedimiento establecido en el artículo 14.4 dentro de los tres meses siguientes a la recepción de la solicitud de encuesta por el Comité y no se ha recurrido al procedimiento del artículo 14.9 a 14.13, el Comité, a petición de una parte en la diferencia, establecerá un grupo especial.

14.15 Al establecer un grupo especial, el Comité encomendará que:

examine el asunto;

consulte con las partes en la diferencia y les dé todas las oportunidades de llegar a una solución mutuamente satisfactoria; y

haga una exposición de los hechos del caso en cuanto guarden relación con la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo y haga las constataciones necesarias para ayudar al Comité a formular recomendaciones o a resolver sobre la cuestión.

MIN/NIM/W/192/Rev.5  
Página 28

3. 14.16 Los grupos especiales se registrarán por el procedimiento del anexo.3

14.17 Los grupos especiales utilizarán el informe del grupo de expertos técnicos establecido de conformidad con el artículo 14.9 como base para el examen de los asuntos que presenten aspectos de carácter técnico.

14.18 El tiempo que necesitarán los grupos especiales variará según los casos. Procurarán presentar sus constataciones y, cuando proceda, sus recomendaciones al Comité sin demora indebida, normalmente dentro de los cuatro meses siguientes a la fecha en que hayan sido establecidos.

Cumplimiento de las obligaciones

14.19 Una vez terminada la encuesta o una vez que el grupo de expertos técnicos, grupo de trabajo, grupo especial u otro órgano le haya presentado su informe, el Comité se ocupará prontamente del asunto. Con respecto a los informes de los grupos especiales, el Comité, normalmente dentro de los 30 días siguientes a la recepción del informe, a menos que este plazo sea prorrogado por el Comité, adoptará las medidas pertinentes, con inclusión de:

- una exposición de los hechos del caso; o
- recomendaciones a una o varias Partes en el Acuerdo; o
- cualquier otra resolución que juzgue apropiada.

14.20 Si una Parte a la que se dirigen recomendaciones considera que no puede llevarlas a la práctica, comunicará prontamente y por escrito sus motivos al Comité. En ese caso, el Comité examinará qué otras medidas pueden ser procedentes.



14.21 Si el Comité considera que las circunstancias son suficientemente graves para que se justifique tal medida, podrá autorizar a una o varias Partes en el presente Acuerdo a suspender, respecto de cualquier otra Parte, el cumplimiento de las obligaciones resultantes del presente Acuerdo cuya suspensión estime justificada habida cuenta de las circunstancias. A este respecto, el Comité podrá en particular autorizar la suspensión del cumplimiento de obligaciones, entre ellas las definidas en los artículos 5 a 9, a fin de restablecer la ventaja económica mutua y el equilibrio de derechos y obligaciones.

14.22 El Comité seguirá la evolución de todo asunto sobre el cual haya hecho recomendaciones o dictado resoluciones.

#### Otras disposiciones relativas a la solución de diferencias

##### Procedimiento

14.23 Si surgen diferencias entre las Partes relativas a derechos y obligaciones dimanantes del presente Acuerdo, las Partes deberán agotar el procedimiento de solución de diferencias en él previsto antes de ejercitar cualesquiera derechos que les correspondan en virtud del Acuerdo General. Las Partes reconocen que, cuando se someta un asunto a las PARTES CONTRATANTES, éstas podrán tener en cuenta cualquier constatación, recomendación o resolución formulada de conformidad con el artículo 14.9 a 14.18 en la medida en que se refieran a cuestiones relacionadas con derechos y obligaciones equivalentes, dimanantes del Acuerdo General. Cuando las Partes recurran al artículo XXIII del Acuerdo General, la decisión que se adopte en virtud de dicho artículo se basará exclusivamente en las disposiciones del citado instrumento.

#### Niveles de obligación

14.24 Toda Parte podrá invocar las disposiciones de solución de diferencias previstas en los párrafos anteriores cuando considere insatisfactorios los resultados obtenidos por otra Parte en aplicación de las disposiciones estipuladas en los artículos 3, 4, 6, 8 y 9 y sus intereses comerciales se vean sensiblemente afectados. A este respecto, dichos resultados deberán ser equivalentes a los previstos en las disposiciones de los artículos 2, 5 y 7 como si la institución de que se trate fuese una Parte.

#### Procesos y métodos de producción

14.25 Toda Parte podrá recurrir a los procedimientos de solución de diferencias enunciados en los párrafos anteriores cuando considere que se eluden las obligaciones dimanantes del presente Acuerdo mediante la formulación de requisitos en función de los procesos y métodos de producción más que en función de las características de los productos.

#### Retroactividad

14.26 En la medida en que una Parte considere que los reglamentos técnicos, las normas, los métodos para asegurar la conformidad con los reglamentos técnicos o normas, o los sistemas de certificación existentes en la fecha de entrada en vigor del presente Acuerdo no son compatibles con las disposiciones de éste, serán de aplicación a tales reglamentos, normas, métodos y sistemas las disposiciones de los artículos 13 y 14 del presente Acuerdo, en la medida que corresponda.

#### 15. Disposiciones finales

##### Aceptación y adhesión

15.1 El presente Acuerdo estará abierto a la aceptación, mediante firma o formalidad de otra clase, de los gobiernos que sean partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y de la Comunidad Económica Europea.

15.2 El presente Acuerdo estará abierto a la adhesión de cualquier otro gobierno en las condiciones que, respecto de la aplicación efectiva de los derechos y obligaciones dimanantes del mismo, convengan dicho gobierno y las Partes en el presente Acuerdo, mediante el depósito en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de un instrumento de adhesión en el que se enuncien las condiciones convenidas.

15.3 Las partes contratantes podrán aceptar el presente Acuerdo en nombre de los territorios que representen internacionalmente, a condición de que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se aplique respecto de esos territorios de conformidad con las disposiciones de los apartados a) y b) del párrafo 5 de su artículo XXVI; y en virtud de dicha aceptación, cada uno de ellos será considerado como si fuera Parte en el presente Acuerdo.

#### Reservas

15.4 No podrán formularse reservas respecto de ninguna de las disposiciones del presente Acuerdo sin el asentimiento de las otras Partes en el mismo.

#### Entrada en vigor

15.5 El presente Acuerdo entrará en vigor el 1° de enero de 1980 para los gobiernos\* que lo hayan aceptado o se hayan adherido a él para esa fecha.

Para cada uno de los demás gobiernos, el presente Acuerdo entrará en vigor el trigésimo día siguiente a la fecha de su aceptación o adhesión.

#### Examen

15.6 Cada Parte, inmediatamente después de la fecha en que el presente Acuerdo entre en vigor para ella, informará al Comité de las medidas que ya existan o que se adopten para la aplicación y administración del presente Acuerdo. Notificará igualmente al Comité cualquier modificación ulterior de tales medidas.

---

\* Se entiende que el término "gobierno" comprende también las autoridades competentes de la Comunidad Económica Europea.

15.7 El Comité examinará anualmente la aplicación y funcionamiento del presente Acuerdo habida cuenta de sus objetivos. El Comité informará anualmente a las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General de las novedades registradas durante los períodos que abarquen dichos exámenes.

15.8 A más tardar al final del tercer año de la entrada en vigor del presente Acuerdo y posteriormente con periodicidad trienal, el Comité examinará el funcionamiento y aplicación del presente Acuerdo, con inclusión de las disposiciones relativas a la transparencia, al objeto de ajustar los derechos y las obligaciones dimanantes del mismo cuando ello sea menester para la consecución de ventajas económicas mutuas y del equilibrio de derechos y obligaciones, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, y, cuando proceda, para proponer modificaciones al texto del presente Acuerdo, habida cuenta, entre otras cosas, de la experiencia adquirida en su aplicación.

#### Modificaciones

15.9 Las Partes podrán modificar el presente Acuerdo teniendo en cuenta, entre otras cosas, la experiencia adquirida en su aplicación. Una vez que una modificación haya sido acordada por las Partes de conformidad con el procedimiento establecido por el Comité, no entrará en vigor para una Parte hasta que esa Parte la haya aceptado.

#### Denuncia

15.10 Toda Parte en el presente Acuerdo podrá denunciarlo. La denuncia surtirá efecto a la expiración de un plazo de 60 días contados desde la fecha en que el Director General de las PARTES CONTRATANTES del

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio haya recibido notificación escrita de la misma. Recibida esa notificación, toda Parte en el presente Acuerdo podrá solicitar la convocación inmediata del Comité.

No aplicación del presente Acuerdo entre determinadas partes

15.11 El presente Acuerdo no se aplicará entre dos Partes cualesquiera en el mismo sí, en el momento en que una de ellas lo acepta o se adhiere a él, una de esas Partes no consiente en dicha aplicación.

Anexos

15.12 Los anexos del presente Acuerdo constituyen parte integrante del mismo.

Secretaría

15.13 Los servicios de secretaría del presente Acuerdo serán prestados por la Secretaría del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Depósito

15.14 El presente Acuerdo será depositado en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, quien remitirá sin dilación a cada Parte en el presente Acuerdo y a cada una de las partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, copia autenticada de dicho instrumento y de todas las modificaciones introducidas en el mismo al amparo del artículo 15.9, y la notificación de cada aceptación o adhesión hechas con arreglo al artículo 15.1 y 15.2 o de cada denuncia del Acuerdo realizada de conformidad con el artículo 15.10.

Registro

15.15 El presente Acuerdo será registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

Hecho en Ginebra el ..... de .....  
de mil novecientos setenta y nueve, en un solo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, siendo cada uno de los textos igualmente auténtico.

ANEXO 1

TERMINOS Y SU DEFINICION PARA LAS FINALIDADES  
CONCRETAS DEL PRESENTE ACUERDO

Nota: Las referencias a las definiciones de la expresión "Institución internacional con actividades normativas" que figuran en las notas explicativas han de entenderse en el sentido de que se trata de las existentes en marzo de 1979.

1. Especificación técnica

Especificación contenida en un documento que establece las características requeridas de un producto, tales como los niveles de calidad, las propiedades evidenciadas durante su empleo, la seguridad, las dimensiones. Puede comprender o contener exclusivamente prescripciones relativas a la terminología, los símbolos, las pruebas y los métodos de prueba, el embalaje, el marcado o el etiquetado en cuanto son aplicables a un producto.

Nota explicativa:

El presente Acuerdo trata solamente de las especificaciones técnicas relativas a productos, por lo que se ha modificado la definición correspondiente de la Comisión Económica para Europa/Organización Internacional de Unificación de Normas en el sentido de excluir los servicios y los códigos de prácticas.

2. Reglamento técnico

Especificación técnica, con inclusión de las disposiciones administrativas aplicables, cuya observancia es obligatoria.

Nota explicativa:

Este texto difiere de la definición correspondiente de la Comisión Económica para Europa/Organización Internacional de Unificación de Normas porque ésta se basa en la definición de "reglamento", término que no se define en el presente Acuerdo. Además, la definición de la Comisión Económica para Europa/Organización Internacional de Unificación de Normas contiene un elemento normativo que ya está

incluido en las disposiciones de fondo del presente Acuerdo. A los efectos del presente Acuerdo, esta definición comprende también una norma cuya aplicación se haya hecho obligatoria no por un determinado reglamento sino en virtud de una ley general.

3. Norma

Especificación técnica aprobada por una institución reconocida con actividades normativas para su aplicación repetida o continua y cuya observancia no es obligatoria.

Nota explicativa:

La definición correspondiente de la Comisión Económica para Europa/Organización Internacional de Unificación de Normas contiene varios elementos normativos que no se incluyen en ésta. Así pues, el presente Acuerdo abarca las especificaciones técnicas que no se basan en un consenso. Esta definición no abarca las especificaciones técnicas elaboradas por una determinada compañía a los efectos de su propia producción o consumo. El término "institución" comprende también un sistema nacional de normalización.

4. Institución o sistema internacional

Institución o sistema abierto a las instituciones competentes de por lo menos todas las Partes en el presente Acuerdo.

5. Institución o sistema regional

Institución o sistema abierto sólo a las instituciones competentes de algunas de las Partes.

6. Institución del gobierno central

El gobierno central, sus ministerios o departamentos y cualquier otra institución sometida al control del gobierno central en lo que atañe a la actividad de que se trata.

Nota explicativa:

En el caso de la Comunidad Económica Europea son aplicables las disposiciones que regulan las instituciones de los gobiernos centrales. Sin embargo, es posible que se establezcan en la Comunidad Económica Europea instituciones regionales o sistemas de certificación, en cuyo caso quedarían sujetos a las disposiciones del presente Acuerdo en materia de instituciones regionales o sistemas de certificación.

7. Institución pública local

Gobierno distinto del gobierno central (por ejemplo, los estados, provincias, lander, cantones, municipios, etc.), sus ministerios o departamentos, o cualquier otra institución sometida al control de tal gobierno en lo que atañe a la actividad de que se trata.

8. Institución no gubernamental

Institución que no sea del gobierno central ni institución pública local, con inclusión de las instituciones no gubernamentales legalmente habilitadas para hacer respetar un reglamento técnico.

9. Institución con actividades normativas

Institución gubernamental o no gubernamental una de cuyas actividades reconocidas pertenece a la esfera de la normalización.

10. Norma internacional

Norma adoptada por una institución internacional con actividades normativas.

Nota explicativa:

La redacción es diferente de la utilizada en la correspondiente definición de la Comisión Económica para Europa/Organización Internacional de Unificación de Normas con objeto de hacerla congruente con las otras definiciones del presente Acuerdo.



ANEXO 2Grupos de expertos técnicos

El siguiente procedimiento será de aplicación a los grupos de expertos técnicos que se establezcan de conformidad con las disposiciones del artículo 14.

1. Podrán formar parte de los grupos de expertos técnicos solamente personas, de preferencia funcionarios de administraciones nacionales, que estén profesionalmente capacitadas y tengan experiencia en la esfera de que se trate.
2. Los ciudadanos de los países cuyos gobiernos sean partes en la diferencia no podrán ser miembros del grupo de expertos técnicos que se ocupe de ella. Los miembros de un grupo de expertos técnicos actuarán a título personal y no como representantes de un gobierno o de una organización. Por tanto, ni los gobiernos, ni las organizaciones, podrán darles instrucciones con respecto a los asuntos sometidos al grupo de expertos técnicos.
3. Las partes en la diferencia tendrán acceso a toda la información pertinente que se haya facilitado al grupo de expertos técnicos, a menos que sea de carácter confidencial. La información confidencial que se proporcione al grupo de expertos técnicos no será revelada sin la autorización formal del gobierno o persona que la haya facilitado. Cuando se solicite dicha información del grupo de expertos técnicos pero la comunicación de la misma no sea autorizada, el gobierno o persona que haya facilitado la información suministrará un resumen no confidencial de ella.

4. Con el fin de favorecer la formulación de soluciones mutuamente satisfactorias entre las partes y con miras a que éstas presenten sus observaciones, cada grupo de expertos técnicos deberá primeramente someter la parte expositiva de su informe a las partes interesadas, y deberá comunicar posteriormente sus constataciones o un esbozo de ellas a las partes en la diferencia, con una antelación razonable a su presentación a las Partes.

ANEXO 3GRUPOS ESPECIALES

El siguiente procedimiento será de aplicación a los grupos especiales que se establezcan de conformidad con las disposiciones del artículo 14.

1. Para facilitar el establecimiento de los grupos especiales, el Presidente del Comité mantendrá una lista indicativa oficiosa de funcionarios de las administraciones nacionales que sean expertos en materia de obstáculos técnicos al comercio y tengan experiencia en la esfera de las relaciones comerciales y el desarrollo económico. En esta lista podrán figurar también personas que no sean funcionarios públicos. A este respecto se invitará a cada una de las Partes a que a comienzos de cada año comunique al Presidente del Comité el (los) nombre(s) del (de los dos) experto (s) de su administración pública que esté dispuesta a ceder para esa función. Cuando, en virtud del artículo 14.13, se establezca un grupo especial, dentro de un plazo de siete días el Presidente propondrá la composición de dicho grupo, que estará integrado por tres o cinco miembros, de preferencia funcionarios de administraciones nacionales. En un plazo de siete días hábiles las partes directamente interesadas darán a conocer su parecer sobre las candidaturas de los miembros del grupo especial propuestas por el Presidente y no se opondrán a ellas sino por razones imperiosas. Los ciudadanos de los países cuyos gobiernos sean partes en la diferencia no podrán ser miembros del grupo especial que se ocupe de ella. Los miembros de un grupo especial actuarán a título personal y no como representantes de un gobierno o de una organización. Por tanto, ni los gobiernos, ni las organizaciones, podrán darles instrucciones con respecto a los asuntos sometidos al grupo especial

2. Cada grupo especial elaborará su procedimiento. Todas las Partes que tengan un interés sustancial en la cuestión y que lo hayan notificado al Comité - deberán tener la oportunidad de ser oídas. Todo grupo especial podrá consultar y recabar información y asesoramiento técnico de cualquier fuente que estime - conveniente. Antes de recabar dicha información o asesoramiento técnico de -- una fuente de la jurisdicción de una Parte, el grupo especial informará al gobierno de esa Parte. Cuando tal consulta con órganos competentes y con expertos sea necesaria, se celebrará en la fase más temprana posible del procedimiento - de solución de diferencias. Las Partes darán una respuesta pronta y completa a cualquier solicitud que les dirija un grupo especial para obtener la informa-- ción que considere necesaria y pertinente. La información confidencial que se proporcione al grupo especial no será revelada sin la autorización formal del - gobierno o persona que la haya facilitado. Cuando se solicite dicha información del grupo especial pero la comunicación de la misma no sea autorizada, el gobier- no o persona que haya facilitado la información suministrará un resumen no con- fidencial de ella.

3. En los casos en que las partes no hayan podido llegar a una solución satis- factoria, el grupo presentará sus constataciones por escrito. En los informes de los grupos especiales deberán normalmente exponerse las razones en que se basen sus constataciones y recomendaciones. Cuando se haya llegado a una solución bilat eral de la cuestión, el informe del grupo especial podrá limitarse a una breve relación del caso y a hacer saber que se ha llegado a una solución.

4. ' Con el fin de favorecer la formulación de soluciones mutuamente satisfactorias entre las partes y con miras a que éstas presenten sus observaciones, cada grupo especial deberá primeramente someter la parte expositiva de su informe a las partes interesadas, y deberá comunicar posteriormente sus constataciones o un esbozo de ellas a las partes en la diferencia, con una antelación razonable a su presentación a las Partes.

ACUERDO SOBRE COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

RESTRICTED

MIN/NIM/W/211/Rev.2  
11 de abril de 1979

Distribución especial



Negociaciones Comerciales Multilaterales

Grupo "Medidas no arancelarias"

Subgrupo "Compras del Estado"

ACUERDO SOBRE COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

Revisión

Después de la reunión celebrada por el Subgrupo el día 6 de abril se ha elaborado una nueva versión revisada del documento MIN/NIM/W/211 - "Convenio sobre Compras del sector público" - que se distribuye a los participantes en las negociaciones comerciales multilaterales.

---

\* Por razones técnicas, y para permitir la pronta distribución del presente documento, no ha sido posible introducir en las páginas que siguen la modificación correspondiente de la signatura; en consecuencia, en lugar de "Rev.1" léase "Rev.2".

INDICE

	<u>Página</u>
Preámbulo	
Parte I Alcance	4
Parte II Igualdad de trato y no discriminación	5
Parte III Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo.	7
- Objetivos	7
- Alcance	7
- Excepciones convenidas	8
- Asistencia técnica a los países en desarrollo partes en el Acuerdo	8
- Centros de información	9
- Trato especial para los países menos adelantados	9
- Examen	9
Parte IV Especificaciones técnicas	11
Parte V Procedimiento de los concursos	12
- Calificación de los proveedores	12
- Aviso de la compra prevista y pliego de condiciones	13
- Presentación, recepción y apertura de las ofertas, y adjudicación de los contratos	17
- Recurso a la negociación con un sólo oferente	19
Parte VI Información y examen	20
Parte VII Cumplimiento de las obligaciones	22
- Instituciones	22
- Consultas	22
- Solución de diferencias	22
- Cumplimiento de las obligaciones	24
- Equilibrio de derechos y obligaciones	25



	<u>Página</u>
Parte VIII	26
Parte IX	27
- Aceptación y adhesión	27
- Reservas	27
- Entrada en vigor	27
- Legislación nacional	28
- Rectificaciones o enmiendas	28
- Revisión y negociaciones	28
- Modificaciones	29
- Denuncia	29
- No aplicación del presente Acuerdo entre determinadas partes	29
- Anexos	29
- Secretaría	29
- Depósito	30
- Registro	30

NOTAS

Parte I, párrafo 1	31
Parte V, párrafo 14, h)	31

ANEXOS

ANEXO I	Listas de entidades a que se hace referencia en el apartado c), párrafo 1 de la Parte I	32-33
ANEXO II	Publicaciones utilizadas por las partes en el presente Acuerdo para la publicación de avisos de compras previstas - párrafo 3 de la Parte V	99
ANEXO III	Publicaciones utilizadas por las partes en el presente Acuerdo para la publicación anual de información sobre listas permanentes de proveedores en el caso de los procedimientos de concursos selectivos - párrafo 6 de la Parte V	101
ANEXO IV	Publicaciones utilizadas por las partes en el presente Acuerdo para la pronta publicación de leyes, reglamentos, decisiones judiciales y resoluciones administrativas de aplicación general y los procedimientos relativos a las compras del sector público que abarca el presente Acuerdo - párrafo 1 de la Parte VI	104

PREAMBULO

Las partes en el presente Acuerdo,

Considerando que en la Declaración de Tokio de 14 de septiembre de 1973, los ministros acordaron que las negociaciones comerciales multilaterales de vasto alcance enclavadas en el marco del GATT deberían tener, entre otros, el objetivo de reducir o eliminar las medidas no arancelarias o, cuando ello no procediera, reducir o eliminar sus efectos de restricción o distorsión del comercio y someter tales medidas a una disciplina internacional más eficaz;

Considerando que los ministros acordaron asimismo que las negociaciones estarían encaminadas a asegurar beneficios adicionales para el comercio internacional de los países en desarrollo y reconocieron la importancia de aplicar medidas diferenciadas a los países en desarrollo según modalidades que les proporcionasen un trato especial y más favorable donde fuese posible y apropiado;

Reconociendo que para alcanzar sus objetivos económicos y sociales con el propósito de aplicar programas y políticas de desarrollo económico dirigidos a elevar el nivel de vida de sus pueblos, teniendo en cuenta la situación de su balanza de pagos, los países en desarrollo pueden verse en la necesidad de adoptar medidas diferenciadas convenidas;

Considerando que los ministros reconocieron en la Declaración de Tokio que debería concederse especial atención a la situación y los problemas particulares de los menos adelantados de los países en desarrollo y subrayaron la necesidad de asegurar que esos países recibieran un trato especial en el contexto de cualesquiera medidas generales o específicas que se tomaran en favor de los países en desarrollo durante las negociaciones;

Reconociendo la necesidad de establecer un marco internacional convenido de derechos y obligaciones con respecto a las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativos a las compras del sector público, con miras a conseguir la liberalización y la expansión cada vez mayor del comercio mundial y a mejorar el marco internacional en que éste se desarrolla;

Reconociendo que las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativos a las compras del sector público no se deben elaborar, adoptar ni aplicar a los productos o proveedores extranjeros o nacionales de forma que se proteja a los productos o proveedores nacionales, ni deben discriminar entre los productos o proveedores extranjeros;

Reconociendo que es conveniente lograr la transparencia de las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativos a las compras del sector público;

Reconociendo la necesidad de establecer procedimientos internacionales de notificación, consulta, vigilancia y solución de diferencias con miras a asegurar un cumplimiento justo, pronto y efectivo de las disposiciones internacionales en materia de compras del sector público y a mantener el equilibrio de derechos y obligaciones al nivel más alto posible;

Convienen en lo siguiente:

PARTE IAlcance

## 1. El presente Acuerdo se aplicará:

a) a todas las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativos a las compras de productos por las entidades<sup>1</sup> sujetas al cumplimiento del presente Acuerdo. Estarán comprendidos los servicios inherentes al suministro de los productos si el valor de aquéllos no excede al de éstos, pero no lo estará la contratación de servicios propiamente dicha;

b) a todos los contratos de compra de un valor de 150.000 DEG o más.<sup>2</sup> No se podrá dividir una convocatoria de concurso con la intención de reducir el valor de los contratos resultantes a menos de 150.000 DEG. Si un concurso para la compra de productos de un mismo tipo conduce a la adjudicación de más de un contrato o a la adjudicación fraccionada de contratos, el valor de esos contratos iterativos en los 12 meses siguientes al contrato inicial servirá de base para determinar la aplicabilidad del presente Acuerdo.

c) a las compras hechas por entidades que estén bajo el control directo o sustancial de las partes en el presente Acuerdo y otras entidades designadas, por lo que respecta a sus procedimientos y prácticas de compra. Hasta la revisión y celebración de las nuevas negociaciones a las que se hace referencia en las Disposiciones Finales, al alcance del presente Acuerdo está determinado por la lista de entidades y, en la medida en que puedan haberse hecho rectificaciones, emiendas o modificaciones, de sus entidades sucesoras, que figura en el anexo I.

2. Dentro de su territorio, las partes informarán a las entidades no comprendidas en el presente Acuerdo y a los gobiernos y autoridades regionales y locales acerca de los objetivos, principios y reglas de este Acuerdo, en especial sobre las reglas relativas a la igualdad de trato y no discriminación, y señalarán a su atención los beneficios generales que comporta la liberalización de las compras del sector público.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup>En todo el texto del presente Acuerdo, se entiende que la palabra entidades abarca los organismos o instituciones.

<sup>2</sup>En el caso de los contratos de valor inferior al umbral, las partes en el presente Acuerdo estudiarán, de conformidad con el párrafo 6 de la Parte IX, la posibilidad de aplicar el presente Acuerdo en todo o en parte. En especial, examinarán las prácticas y procedimientos de compra seguidos y la observancia en tales contratos de los principios de no discriminación y transparencia en relación con la posible inclusión de contratos de valor inferior al umbral en el alcance del Acuerdo.

PARTE II

IGUALDAD DE TRATO Y NO DISCRIMINACION

1. En lo que respecta a todas las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativos a las compras del sector público previstas en este Acuerdo, las partes en el presente Acuerdo concederán de forma inmediata e incondicional a los productos y a los proveedores de otras partes que ofrezcan productos originarios de los territorios aduaneros (incluidas las zonas francas) de las partes en este Acuerdo un trato no menos favorable que el otorgado:

- a) a los productos y a los proveedores nacionales; y
- b) a los productos y a los proveedores de cualquier otra parte.

2. Las disposiciones del párrafo 1 no se aplicarán a los derechos aduaneros ni a los recargos de ninguna clase impuestos a la importación o en relación con ella, al método de imposición de tales derechos y recargos, ni a los demás reglamentos y formalidades de importación.

3. Las partes en el presente Acuerdo no aplicarán, a los productos procedentes de otras partes en el presente Acuerdo importados con destino al sector público y comprendidos en el alcance del presente Acuerdo, normas de origen diferentes de las que se apliquen en las operaciones comerciales normales y en el momento de la importación a las importaciones de los mismos productos procedentes de las mismas partes en el presente Acuerdo.

PARTE IIITrato especial y diferenciado para los países en desarrolloObjetivos

1. En la aplicación y administración del presente Acuerdo, y de conformidad con las disposiciones enunciadas en esta Parte, las partes en el presente Acuerdo tendrán debidamente en cuenta las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de los países en desarrollo, en particular de los países menos adelantados, considerando su necesidad de:

- a) salvaguardar la situación de su balanza de pagos y garantizar un nivel de reservas suficiente para la realización de programas de desarrollo económico;
- b) promover la creación o el desarrollo de industrias nacionales, en especial el de las pequeñas industrias y la artesanía en las zonas rurales o atrasadas, y el desarrollo de otros sectores de la economía;
- c) apoyar a los establecimientos industriales en la medida en que dependan totalmente o en gran parte de las compras del sector público;
- y
- d) fomentar su desarrollo económico mediante acuerdos regionales o generales entre países en desarrollo presentados a las PARTES CONTRATANTES del GATT y no desaprobados por ellas.

2. De conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo, en la preparación y aplicación de las leyes, reglamentos y procedimientos relativos a las compras del sector público, las partes facilitarán el aumento de las importaciones procedentes de los países en desarrollo, teniendo presentes los problemas especiales de los países menos adelantados y de aquellos que se hallan en niveles bajos de desarrollo económico.

Alcance

3. Con el fin de garantizar que los países en desarrollo puedan adherirse al presente Acuerdo en condiciones compatibles con sus necesidades de desarrollo, financieras y comerciales, los objetivos enumerados en el párrafo 1 deberán tenerse debidamente en cuenta en el curso de las negociaciones con respecto a las listas de entidades de los países en desarrollo a las que se aplicarán las disposiciones del presente Acuerdo. Los países desarrollados, al confeccionar las listas de sus entidades que hayan de quedar comprendidas en el alcance del presente Acuerdo, se esforzarán por incluir entidades que comprenden productos cuya exportación interese a los países en desarrollo.

Excepciones convenidas

4. Los países en desarrollo podrán negociar con otros participantes en la negociación del presente Acuerdo excepciones mutuamente aceptables a las reglas sobre la igualdad de trato para algunas entidades o productos comprendidos en sus listas de entidades, habida cuenta de las circunstancias particulares de cada caso. En dichas negociaciones, se tendrán debidamente en cuenta las consideraciones mencionadas en los apartados a) a c) del párrafo 1. Los países en desarrollo que participen en los acuerdos regionales o generales entre países en desarrollo a que se refiere el apartado d) del párrafo 1 podrán también negociar excepciones a sus listas, según las circunstancias particulares de cada caso, teniendo presentes, entre otras cosas, las disposiciones sobre compras del sector público previstas en los acuerdos regionales o generales de que se trate y teniendo en cuenta especialmente los productos que puedan estar sujetos a programas comunes de desarrollo industrial.

5. Después de la entrada en vigor del presente Acuerdo, los países en desarrollo parte en el Acuerdo podrán modificar sus listas de entidades de conformidad con las disposiciones que sobre la modificación de tales listas figuran en el párrafo 5 de la Parte IX del presente Acuerdo, teniendo en cuenta sus necesidades de desarrollo, financieras y comerciales, o podrán solicitar del Comité que conceda excepciones a las reglas sobre la igualdad de trato para algunas entidades o productos comprendidos en sus listas de entidades, según las circunstancias particulares de cada caso y teniendo debidamente en consideración las disposiciones de los apartados a) a c) del párrafo 1. Los países en desarrollo parte en el presente Acuerdo podrán también solicitar del Comité, después de la entrada en vigor del Acuerdo, que otorgue excepciones para algunas entidades o productos comprendidos en sus listas, dada su participación en acuerdos regionales o generales entre países en desarrollo, según las circunstancias particulares de cada caso y teniendo debidamente en cuenta las disposiciones del apartado d) del párrafo 1. Cada solicitud dirigida al Comité por un país en desarrollo parte en el presente Acuerdo en relación con la modificación de su lista deberá ir acompañada de la documentación correspondiente o de cualquier información que pueda ser necesaria para el estudio del asunto.

6. Los párrafos 4 y 5 se aplicarán, mutatis mutandis, a los países en desarrollo que se adhieran al presente Acuerdo después de su entrada en vigor.

7. Las excepciones convenidas a que se refieren los párrafos 4, 5 y 6 se examinarán de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 13 de esta Parte.

Asistencia técnica a los países en desarrollo partes en el Acuerdo

8. Los países desarrollados parte en el presente Acuerdo prestarán, previa solicitud, toda la asistencia técnica que juzguen apropiada a los países en desarrollo parte en el Acuerdo para la solución de sus problemas en materia de compras del sector

9. Esa asistencia, que se prestará sin discriminación entre los países en desarrollo parte en el Acuerdo se referirá en particular a lo siguiente:
- La solución de los problemas técnicos especiales que presente la adjudicación de un contrato determinado;
  - Cualquier otro problema que la parte solicitante y otra parte convengan en abordar en el marco de esa asistencia.

#### Centros de información

10. Los países desarrollados parte en el presente Acuerdo establecerán, junta o separadamente, centros de información para responder a las solicitudes razonables de información formuladas por los países en desarrollo parte en el Acuerdo, que se refieran, entre otras cosas, a las leyes, procedimientos y prácticas relativas a las compras del sector público, los avisos de las compras previstas que hayan sido publicados, las direcciones de las entidades comprendidas en el alcance del presente Acuerdo, y la naturaleza y el volumen de los productos comprados o que vaya a ser comprados, incluida la información disponible sobre futuros concursos. El Comité podrá establecer también un centro de información.

#### Trato especial para los países menos adelantados

11. Teniendo presente el párrafo 6 de la Declaración de Tokio, se concederá un trato especial a los países menos adelantados parte en el presente Acuerdo y a los proveedores en ellos establecidos, en relación con los productos originarios de dichos países, en el contexto de toda medida general o específica en favor de los países en desarrollo parte en el Acuerdo. En lo que se refiere a los productos originarios de los países menos adelantados que no sean parte en el Acuerdo, las partes podrán también conceder las ventajas que se derivan del Acuerdo a los proveedores establecidos en dichos países.

12. Previa solicitud al respecto, los países desarrollados parte en el Acuerdo prestarán la asistencia que consideren apropiada a los posibles licitadores de los países menos adelantados en lo que se refiere a la presentación de sus ofertas y la selección de los productos que puedan interesar a las entidades de los países desarrollados así como a los proveedores establecidos en los países menos adelantados, e igualmente los ayudarán a observar los reglamentos técnicos y normas relativos a los productos que sean objeto de la compra propuesta.

#### Examen

13. El Comité examinará anualmente el funcionamiento y la aplicación efectiva de esta Parte y, después de cada trienio de su aplicación, llevará a cabo, basándose en los informes que han de presentar las partes en el presente Acuerdo,

MIN/NIM/W/211/Rev.1

Página 10

un examen detenido para evaluar sus efectos. En el curso de sus exámenes trienales y con miras a lograr la máxima aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo, en particular las previstas en la Parte II, y teniendo en cuenta la situación en materia de desarrollo, finanzas y comercio de los países en desarrollo interesados, el Comité procederá a estudiar si se han de modificar o prorrogar las excepciones previstas de conformidad con las disposiciones de los párrafos 4 a 6 de esta Parte.

14. En el curso de las rondas de negociaciones que se realicen ulteriormente con arreglo a lo dispuesto en el párrafo 6 de la Parte IX, los países en desarrollo parte en el presente Acuerdo considerarán la posibilidad de ampliar sus listas de entidades, teniendo en cuenta su situación económica financiera y comercial.



PARTE IV

Especificaciones Técnicas

- a) Las especificaciones técnicas que sirvan para establecer las características de los productos que se han de comprar, como calidad, propiedades, seguridad y dimensiones, pruebas y métodos de prueba, símbolos, terminología, embalaje, marcado y etiquetado, y los requisitos relativos a la certificación de conformidad, fijados por las entidades compradoras, no se elaborarán, adoptarán ni aplicarán como miras a crear obstáculos al comercio internacional, ni podrán tener como consecuencia crear obstáculos innecesarios al comercio internacional.
- b) Cuando proceda, toda especificación técnica prescrita por las entidades de compra habrá de:
  - i) hacerse más bien en función de las características de uso y empleo del producto que en función de su diseño; y
  - ii) basarse en normas internacionales, reglamentos técnicos nacionales o normas nacionales reconocidas.
- c) No se prescribirán ni se harán referencias relativas a marcas o nombres comerciales, patentes, diseños o tipos particulares, ni a orígenes o fabricantes concretos, a menos que no haya otra manera suficientemente precisa o inteligible para describir los requisitos de compra y siempre que en el pliego de condiciones se hagan figurar las palabras "o equivalente".

PARTE V

Procedimiento de los Concursos

1. Las partes en el presente Acuerdo velarán por que el procedimiento de los concursos de sus entidades se ajuste a las disposiciones que figuran más adelante. Los concursos públicos son, a los efectos del presente Acuerdo, los concursos en que todos los proveedores interesados pueden presentar ofertas. Los concursos selectivos son, a los efectos del presente Acuerdo, los concursos en que, con sujeción a lo dispuesto en el párrafo 7 y en las demás cláusulas aplicables de esta Parte V, pueden presentar ofertas los proveedores a quienes la entidad invite a hacerlo. La negociación con un solo oferente es, a los efectos del presente Acuerdo, el procedimiento según el cual la entidad se pone en contacto con cada proveedor por separado, que sólo podrá aplicarse con sujeción a las condiciones estipuladas en el párrafo 15 infra.

Calificación de los proveedores

2. En el proceso de calificar a los proveedores, las entidades se abstendrán de hacer discriminación entre los proveedores extranjeros o entre éstos y los nacionales. Los procedimientos de calificación se ajustarán a lo siguiente:

- a) Se publicarán con antelación suficiente todas las condiciones para la participación en los concursos, a fin de que los proveedores interesados puedan iniciar y, en la medida en que ello sea compatible con la buena marcha del proceso de compra, terminar el procedimiento de calificación;
- b) las condiciones de participación exigidas a los proveedores, tales como las garantías financieras, las calificaciones técnicas, la información necesaria para acreditar su capacidad financiera, comercial y técnica, así como la verificación de las calificaciones, no serán menos favorables para los proveedores extranjeros que para los nacionales ni supondrán una discriminación entre aquellos;
- c) Ni el proceso de calificar a los proveedores ni el tiempo requerido para ello podrán utilizarse con objeto de excluir de la lista de proveedores a uno extranjero o de no tenerle en cuenta en relación con una determinada compra prevista. Las entidades reconocerán como proveedores calificados a los proveedores nacionales o extranjeros que reúnan las condiciones requeridas para la participación en una determinada compra. Los proveedores que habiendo solicitado participar en una determinada compra no hayan obtenido todavía su calificación, serán también tenidos en cuenta, siempre que se disponga de tiempo suficiente para terminar el procedimiento de calificación;
- d) Las entidades que mantengan listas permanentes de proveedores calificados velarán por que todos los que reúnan esta condición y que soliciten su inclusión sean incluidos en ellas dentro de un plazo razonablemente breve;

- e) las entidades de que se trate comunicarán a todo proveedor que haya solicitado su calificación la decisión adoptada a ese respecto. A los proveedores calificados que figuren en las listas permanentes de las entidades deberá notificarse asimismo la cancelación de cualesquiera de esas listas o su eliminación de las mismas;
- f) nada de lo previsto en los anteriores apartados a) a e) impedirá la exclusión de cualquier proveedor por motivos tales como la quiebra o declaraciones falsas, a condición de que tal medida sea compatible con las disposiciones del presente Acuerdo sobre la igualdad de trato y la no discriminación.

Aviso de la compra prevista y pliego de condiciones

3. Las entidades insertarán un aviso de cada uno de las compras previstas en la publicación pertinente enumerada en el anexo II. Ese aviso constituirá una invitación a participar en un concurso público o selectivo.
4. El aviso de una compra prevista contendrá los siguientes datos:
- a) la naturaleza y cantidad de los productos que deban suministrarse o cuya compra se prevea en el caso de los contratos iterativos; b) la indicación de si el concurso es público o selectivo; c) la fecha de entrega; d) la dirección a que deban enviarse las solicitudes de admisión en el concurso o las solicitudes de inclusión en las listas de proveedores calificados o las ofertas, y el plazo máximo de recepción de las mismas, así como el idioma o idiomas en que deban presentarse; e) la dirección de la entidad que adjudique el contrato y que informe sobre la manera de conseguir las especificaciones y otros documentos; f) las condiciones de carácter económico o técnico, las garantías financieras y la información que se exijan a los proveedores; g) el importe del pliego de condiciones y la forma de pago.

La entidad publicará en uno de los idiomas oficiales del GAIT un resumen del aviso de la compra prevista, en el que figurará por lo menos lo siguiente:

- i) El objeto de la compra
- ii) Los plazos señalados para la presentación de ofertas; y
- iii) Las direcciones donde podrá solicitarse los documentos relativos a las compras.

5. A fin de lograr que la competencia internacional efectiva sea óptima cuando se trate de concursos selectivos, para cada compra prevista, las entidades invitarán a licitar al mayor número de proveedores nacionales y extranjeros que sea compatible con el funcionamiento eficaz del sistema de compras. Las entidades seleccionarán, de manera justa y no discriminatoria, a los proveedores para que participen en el concurso.
6. a) En el caso de los concursos selectivos, las entidades que mantengan listas permanentes de proveedores calificados deberán insertar en una de las publicaciones enumeradas en el anexo III, un aviso con el contenido que se indica a continuación:
- i) la enumeración de las listas que mantengan incluidos sus epígrafes, por lo que respecta a los productos o categorías de productos que deben comprarse mediante las listas;
  - ii) las condiciones que deben reunir los proveedores potenciales para ser incluidos en esas listas y los métodos que la entidad interesada emplea para verificar el cumplimiento de cada una de esas condiciones;
  - iii) el período de validez de las listas y las formalidades para su renovación.
- b) Las entidades que mantengan listas permanentes de proveedores calificados podrán seleccionar a los proveedores que serán invitados a licitar entre los incluidos en esas listas. Toda selección deberá dar oportunidades equitativas a los proveedores incluidos en las listas.
- c) Si, después de la publicación del aviso a que se refiere el párrafo 3, un proveedor que todavía no haya sido calificado solicita participar en un concurso determinado, la entidad deberá iniciar con prontitud el procedimiento de calificación.
7. A los proveedores que soliciten participar en una determinada compra prevista se les permitirá presentar ofertas y serán tenidas en cuenta siempre que, en el caso de aquellos que todavía no han sido calificados, se disponga de tiempo suficiente para terminar el procedimiento de calificación con arreglo a lo dispuesto en los párrafos 2 a 6 de esta Parte. El número de proveedores adicionales autorizados a participar sólo estará limitado por razones de funcionamiento eficiente del sistema de compra.
8. Si después de la publicación de un aviso de compra pero antes de la expiración del plazo fijado en el aviso o en el pliego de condiciones para la apertura o recepción de las ofertas fuera necesario modificar el aviso o publicar otro nuevo, se dará a la modificación o al nuevo aviso la misma

difusión que se haya dado a los documentos iniciales en que se base dicha modificación. Toda información importante proporcionada a un proveedor sobre una determinada compra será facilitada simultáneamente a los demás proveedores interesados con antelación suficiente para permitirles examinar dicha información y responder a ella.

9. a) Todo plazo prescrito deberá ser suficiente para que tanto los proveedores extranjeros como los nacionales puedan preparar y presentar sus ofertas antes del cierre del concurso. Al determinar ese plazo, las entidades tendrán en cuenta, de acuerdo con sus propias necesidades razonables, factores tales como la complejidad de la compra propuesta, el grado previsto de subcontratación y el tiempo que normalmente se requiera para transmitir las ofertas por correo desde el extranjero o dentro del territorio nacional.
- b) De acuerdo con las necesidades razonables de la entidad, en toda fecha de entrega se tendrá en cuenta el tiempo normalmente necesario para el transporte de las mercaderías desde los diferentes lugares de suministro.
10. a) En los concursos públicos el plazo para la recepción de ofertas no será en ningún caso inferior a 30 días a contar desde la fecha de la publicación a que se refiere el párrafo 3 de esta Parte.
- b) En los concursos selectivos que no supongan la utilización de una lista permanente de proveedores calificados, el plazo para la presentación de solicitudes de admisión a la licitación no será en ningún caso inferior a 30 días a contar desde la fecha de la publicación a que se refiere el párrafo 3; el plazo para la recepción de ofertas no será en ningún caso inferior a 30 días a contar desde la fecha de anuncio del concurso.
- c) En los concursos selectivos que supongan la utilización de una lista permanente de proveedores calificados, el plazo para la recepción de ofertas no será en ningún caso inferior a 30 días a contar de la fecha de anuncio inicial del concurso. Si la fecha de anuncio inicial del concurso no coincide con la fecha de la publicación a que se refiere el párrafo 3, en ningún caso habrá entre estas dos fechas una diferencia inferior a 30 días.
- d) Los plazos previstos en los apartados a), b) y c) supra podrán reducirse cuando por razones de urgencia debidamente justificadas por la entidad no puedan observarse los plazos fijados o cuando se trate de la segunda y las siguientes publicaciones relativas a contratos de carácter iterativo en el sentido del párrafo 4 de esta Parte.
11. En los concursos, si una entidad autoriza la presentación de ofertas en diversos idiomas, uno de ellos deberá ser uno de los idiomas oficiales del GATT.

12. El pliego de condiciones que se facilite a los proveedores contendrá toda la información necesaria para que puedan presentar debidamente sus ofertas, y en particular:

- a) la dirección de la entidad a que deberán enviarse las ofertas;
  - b) la dirección adonde deban enviarse las solicitudes de información adicional;
  - c) el idioma o idiomas en que deberán presentarse las ofertas y los documentos relativos a las mismas;
  - d) la fecha y hora del cierre de la recepción de ofertas y el plazo durante el cual deberán ser válidas;
  - e) la indicación de las personas autorizadas a asistir a la apertura de las ofertas y la fecha, hora y lugar de dicha apertura;
  - f) las condiciones de carácter económico y técnico, las garantías financieras y la información o documentos que se exijan a los proveedores;
  - g) una descripción completa de los productos objeto del concurso o de cualesquiera requisitos, con inclusión de las especificaciones técnicas, los certificados de conformidad referentes a los productos, así como los planos, diseños e instrucciones que sean necesarios;
  - h) los criterios en que se fundará la adjudicación del contrato, incluidos los factores, aparte del precio, que se tendrán en cuenta en la evaluación de las ofertas y los costos que se tomarán en consideración al examinar los precios de las ofertas, como los gastos de transporte, seguro e inspección, y, en el caso de productos extranjeros, los derechos de aduana y demás derechos de importación, los impuestos y la moneda de pago;
  - i) las condiciones de pago;
  - j) cualesquiera otras estipulaciones o condiciones.
13. a) En los concursos públicos, las entidades enviarán el pliego de condiciones a cualquier proveedor participante que lo solicite y responderán con prontitud a toda solicitud razonable de aclaraciones acerca del mismo.
- b) En los concursos selectivos, las entidades enviarán el pliego de condiciones a cualquier proveedor que solicite participar y responderán con prontitud a toda solicitud razonable de aclaraciones sobre el mismo.

- c) Las entidades responderán con prontitud a cualquier solicitud razonable de información pertinente formulada por un proveedor que participe en el concurso, a condición de que tal información no dé a ese proveedor una ventaja respecto de sus competidores en el procedimiento para la adjudicación del contrato.

Presentación, recepción y apertura de las ofertas, y adjudicación de los contratos.

14. La presentación, recepción y apertura de las ofertas y la adjudicación de los contratos se ajustarán a lo siguiente:

- a) normalmente las ofertas se harán por escrito directamente o por correo. En el caso de que se admitan ofertas transmitidas por télex, telegrama o telefacsimil, deberá figurar en la oferta toda la información necesaria para su evaluación, en particular el precio definitivo propuesto por el licitador y la declaración de éste de que acepta todas las cláusulas, condiciones y disposiciones del concurso. La oferta deberá confirmarse con prontitud por carta o con el envío de una copia firmada del télex, telegrama o telefacsimil. No se admitirán las ofertas telefónicas. En el caso de que hubiere diferencia o contradicción entre el contenido del télex, telegrama o telefacsimil y cualquier otra documentación recibida después de expirado el plazo, prevalecerá el contenido del télex, telegrama o telefacsimil; las solicitudes de participación en un concurso selectivo podrán presentarse por télex, telegrama o telefacsimil;
- b) no deberá permitirse que la posibilidad dada a los licitadores de corregir los errores involuntarios entre la apertura de las ofertas y la adjudicación del contrato se traduzca en prácticas discriminatorias;
- c) no se sancionará a un proveedor cuya oferta se reciba en la oficina designada en el pliego de condiciones después del vencimiento del plazo fijado, cuando este retraso se deba solamente a un descuido de la entidad. También podrán admitirse ofertas en otras circunstancias excepcionales si así lo autorizan los procedimientos de la entidad de que se trate;
- d) la recepción y apertura de todas las ofertas solicitadas por entidades en concursos públicos o selectivos se harán con arreglo a procedimientos y en condiciones que garanticen la corrección de la apertura y la disponibilidad de información acerca de la misma. La recepción y apertura de las ofertas serán también compatibles con las disposiciones del presente Acuerdo sobre igualdad de trato y no discriminación. Con ese fin, y por lo que respecta a los concursos

- públicos, las entidades tomarán disposiciones para la apertura de las ofertas en presencia de los licitadores o de sus representantes, y ante un testigo apropiado e imparcial, no vinculado con el proceso de compra. Se levantará acta de la apertura de las ofertas. Este documento quedará en poder de la entidad interesada, a disposición de las autoridades gubernamentales de las que dependa la entidad, para ser utilizado en caso oportuno - con arreglo a los procedimientos de las Partes VI y VII del presente Acuerdo;
- e) para que una oferta pueda ser tomada en consideración a los fines de adjudicación tendrá que llenar, en el momento de la apertura, los requisitos esenciales estipulados en los avisos o en el pliego de condiciones, y proceder de proveedores que cumplan las condiciones de participación. Si una entidad ha recibido una oferta anormalmente inferior a las otras ofertas presentadas, podrá pedir información al licitador para asegurarse de que éste puede satisfacer las condiciones de participación y cumplir lo estipulado en el contrato;
- f) a menos que la entidad decida no conceder el contrato por motivos de interés público, la entidad hará la adjudicación al licitador del que se compruebe que está plenamente en condiciones de ejecutar el contrato y cuya oferta, de productos nacionales o extranjeros, sea la más baja o, según los criterios concretos de evaluación enunciados en los avisos o en el pliego de condiciones, se considere la más ventajosa;
- g) si de la evaluación efectuada se desprende que ninguna oferta es claramente la más ventajosa según los criterios concretos de evaluación enunciados en los avisos o en el pliego de condiciones, la entidad deberá conceder, en cualquier negociación subsiguiente, atención y trato iguales a todas las ofertas que sean competitivas;
- h) en general, las entidades se abstendrán de adjudicar contratos con la condición de que el proveedor ofrezca compras compensatorias u otras condiciones similares. En el reducido número de casos en que esas condiciones estén incorporadas al contrato, las partes en el presente Acuerdo interesadas limitarán la compensación a una proporción razonable del valor del contrato y no favorecerán a los proveedores establecidos en una parte en perjuicio de los establecidos en otra. Normalmente, la adjudicación no quedará sometida a la condición de que se conceda licencia para utilizar la tecnología correspondiente, debiéndose reducir al mínimo posible los casos en que se requiera, y no se favorecerá a los proveedores establecidos en una parte en perjuicio de los establecidos en otra.



Recurso a la negociación con un sólo oferente

15. No será necesario aplicar las disposiciones de los anteriores párrafos 1 a 14, que regulan los concursos públicos y selectivos, en las siguientes circunstancias, siempre que no se recurra a la negociación con un sólo oferente con miras a evitar toda la competencia posible o de modo que constituya un medio de discriminación entre - proveedores extranjeros o de protección a los productos nacionales;

- a) cuando después de convocado un concurso público o selectivo no se hayan presentado ofertas, o cuando haya habido convivencia en las ofertas presentadas, o éstas no se hayan ajustado a los requisitos esenciales del concurso, o hayan sido formuladas por proveedores que no cumplan las condiciones de participación previstas de conformidad con el presente Acuerdo, a condición, sin embargo, de que los requisitos del concurso inicial no se hayan modificado substancialmente en el contrato adjudicado;
- b) cuando por tratarse de obras de arte o por razones relacionadas con la protección de derechos exclusivos, tales como las patentes o los derechos de autor, los productos sólo pueda suministrarlos un proveedor determinado sin que existan otros productos razonablemente equivalentes o sustitutivos;
- c) cuando sea estrictamente necesario si, por razones de extrema urgencia debidas a acontecimientos que la entidad no podía prever, no sea posible obtener los productos a tiempo mediante concursos públicos o selectivos;
- d) cuando se trate de suministros adicionales del proveedor original para substituir partes o piezas del equipo o instalaciones ya existentes, o para ampliar - ese equipo o esas instalaciones, en los casos en que un cambio de proveedor obligaría a la entidad a comprar un equipo que no se ajuste al requisito de ser intercambiable con el ya existente;
- e) cuando una entidad compre prototipos o un primer producto que se fabrican a petición suya en el curso y para la ejecución de un determinado contrato de investigación, experimentación, estudio o fabricación original. Una vez que se hayan cumplido los contratos de esa clase, las compras de productos que se efectúen - como consecuencia de ellos se ajustarán a lo dispuesto en los párrafos 1 a 14 - de esta Parte.1

16. Las entidades prepararán por escrito un informe sobre cada contrato adjudicado de conformidad con las disposiciones del párrafo 15 de esta Parte. Cada informe contendrá el nombre de la entidad compradora, el valor y la clase de las mercancías compradas, el país de origen, y una indicación sobre las condiciones del párrafo 15 de esta Parte que son de aplicación. Este informe quedará en poder de la entidad interesada, a disposición de las autoridades gubernamentales de las que dependa la entidad, para ser utilizado en caso oportuno con arreglo a los procedimientos de las Partes VI y VII del presente Convenio.

La fabricación original de un primer producto puede incluir su producción en cantidad limitada con objeto de tener en cuenta los resultados de las pruebas en la práctica y de demostrar que el producto se presta a la producción en serie satisfaciendo normas aceptables de calidad. No es extensiva a la producción en serie para determinar la - viabilidad comercial o para recuperar los gastos de investigación y desarrollo. 290.

PARTE VI  
Información y examen

1. Las partes en el presente Acuerdo insertarán prontamente en las publicaciones pertinentes enumeradas en el anexo IV todas las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y resoluciones administrativas de aplicación general y los procedimientos (incluidas las cláusulas modelo) relativos a las compras del sector público que abarca el presente Acuerdo y de tal manera que las demás partes y proveedores puedan conocer su contenido. Las partes en el presente Acuerdo deberán estar dispuestas a explicar a cualquier otra parte que lo solicite los procedimientos que siguen en sus compras del sector público. Las entidades deberán estar dispuestas a explicar, previa solicitud al respecto, sus prácticas y procedimientos de compra a todo proveedor establecido en un país que sea parte en el presente Acuerdo.
2. Las entidades facilitarán sin tardanza a todo proveedor que lo solicite la información pertinente acerca de las razones por las cuales se ha desestimado su solicitud de calificación para formar parte de la lista de proveedores, o la razón por la que no se invitó a este proveedor a licitar o no fue admitido como licitador.
3. Las entidades informarán prontamente, y en todo caso dentro del plazo de siete días laborables, contados a partir de la fecha de adjudicación del contrato, mediante comunicación escrita o publicación de la información, a los licitadores cuyas ofertas no hayan sido elegidas, que el contrato ha sido adjudicado.
4. Cuando un licitador cuya oferta no haya sido elegida lo solicite, la entidad compradora le proporcionará prontamente la información pertinente acerca de las razones por las cuales no se ha elegido su oferta, en especial la información sobre las características y las ventajas relativas de la oferta seleccionada, así como el nombre del licitador adjudicatario.
5. Las entidades deberán establecer un órgano de información para facilitar datos adicionales a cualquier licitador cuya oferta no haya sido elegida y que no esté satisfecho de la explicación recibida acerca de la desestimación de su oferta o quiera hacer más preguntas sobre la adjudicación del contrato. También se establecerán procedimientos para la admisión y examen de las reclamaciones que se formulen en relación con cualquier fase del proceso de compra, para lograr que, en todo lo posible, las diferencias que surjan en el marco del presente Acuerdo se solucionen rápida y equitativamente entre los proveedores y las entidades interesadas.
6. El gobierno de un licitador cuya oferta no haya sido elegida, que sea parte en el presente Acuerdo, podrá pedir, sin perjuicio de las disposiciones de la Parte VII, toda la información adicional sobre la adjudicación del contrato que sea necesaria para cerciorarse de que la compra se hizo justa e imparcialmente. A tal efecto, el gobierno comprador dará información sobre las características y ventajas relativas de la oferta ganadora y el precio del contrato. Normalmente esta última información

podrá ser revelada por el gobierno del licitador cuya oferta no ha sido elegida con tal que haga uso de esa facultad con discreción. En los casos en que el - comunicar esta información perjudicase a la competencia en futuros concursos, - la información no será revelada, salvo consulta previa con la parte que la haya facilitado al gobierno del licitador cuya oferta no ha sido elegida y después - de haber obtenido el consentimiento de ella.

7. Previa petición al respecto, se suministrará a cualquiera de las partes la información disponible sobre la adjudicación de determinados contratos.

8. La información confidencial facilitada a cualquier parte en el presente Acuerdo que pudiera impedir la aplicación de las leyes, o ir de otra manera en contra del interés público o perjudicar los intereses comerciales legítimos de determinadas empresas, públicas o privadas, o pudiera ir en detrimento de la libre competencia entre los proveedores, no será revelada sin la autorización formal de la parte que suministre la información.

9. Las partes en el presente Acuerdo reunirán y proporcionarán al Comité anualmente estadísticas sobre sus compras. En ellas deberá figurar la información que se detalla a continuación acerca de los contratos adjudicados por todas las entidades compradoras comprendidas en el presente Acuerdo:

- a) estadísticas globales del valor estimado de los contratos adjudicados superiores e inferiores al valor de umbral;
- b) estadísticas del número y valor total de los contratos adjudicados superiores al valor de umbral, desglosados por entidades, categorías de productos y nacionalidad del licitador adjudicatario o país de origen del producto, según un sistema de clasificación comercial reconocido u otro sistema adecuado.
- c) estadísticas del número y valor total de contratos adjudicados en cada uno de los casos del párrafo 15 de la Parte V.

PARTE VII

Cumplimiento de las obligaciones

Instituciones

1. En virtud del presente Acuerdo se procederá a establecer un Comité de Compras del Sector Público al que en adelante se denominará "Comité" que estará integrado por representantes de cada una de las partes en el Acuerdo. El Comité elegirá a su Presidente y se reunirá cuando lo considere necesario, pero al menos una vez por año, para dar a las partes la oportunidad de consultarse sobre las cuestiones relativas al funcionamiento del Acuerdo o a la consecución de sus objetivos, y ejercer las demás funciones que le encomienden las partes.
2. El Comité podrá establecer grupos especiales de la manera y para los fines que se exponen en el párrafo 8 de esta Parte, así como grupos de trabajo u otros órganos subsidiarios que desempeñarán las funciones que les encomiende el Comité.

Consultas

3. Cada parte examinará con comprensión las representaciones que pueda formularle otra parte y deberá prestarse a la celebración de consultas sobre dichas representaciones cuando éstas se refieran a una cuestión relativa a la aplicación del presente Acuerdo.
4. Si una parte considera que un beneficio que obtenga directa o indirectamente en virtud del presente Acuerdo queda anulado o menoscabado, o que la consecución de uno de los objetivos del mismo se ve impedida por la acción de otra u otras partes, podrá, con objeto de llegar a un arreglo mutuamente satisfactorio de la cuestión, solicitar por escrito la celebración de consultas con la parte o partes de que se trate. Cada parte examinará con comprensión toda solicitud de consultas que le dirija otra parte. Las partes interesadas iniciarán prontamente las consultas solicitadas.
5. Las partes que hayan entablado consultas acerca de una cuestión concreta referente al funcionamiento del Acuerdo suministrarán información al respecto con sujeción a lo dispuesto en el párrafo 8 de la Parte VI y tratarán de terminar dichas consultas en un plazo razonablemente breve.

Solución de diferencias

6. Si las partes interesadas no encuentran una solución mutuamente satisfactoria mediante las consultas previstas en el párrafo 4, el Comité se reunirá a solicitud de cualquiera de las partes en la diferencia dentro

de un plazo de 30 días contados desde la fecha de recepción de dicha solicitud a fin de examinar el caso con miras a facilitar una solución mutuamente satisfactoria.

7. Si después de efectuar un examen detallado con arreglo al párrafo 6 el Comité no encuentra una solución mutuamente satisfactoria en un plazo de tres meses, a petición de cualquiera de las partes en la diferencia, deberá establecer un grupo especial y encomendarle que:

- a) examine el asunto;
- b) consulte regularmente con las partes en la diferencia y les dé todas las oportunidades posibles para lograr una solución mutuamente satisfactoria.
- c) formule una declaración sobre los hechos en cuanto estén relacionados con la aplicación del presente Acuerdo y haga las constataciones necesarias para ayudar al Comité a formular recomendaciones o resolver sobre la cuestión.

8. Para facilitar la formación de grupos especiales, el Presidente del Comité mantendrá una lista indicativa oficiosa de funcionarios de las administraciones nacionales que tengan experiencia en la esfera de las relaciones comerciales. En dicha lista podrán figurar también personas que no sean funcionarios públicos. A este respecto se invitará a cada una de las partes en el presente Acuerdo a que a comienzos de cada año comunique al Presidente del Comité el nombre o nombres de una o dos personas que dichas partes estén dispuestas a ceder para esa función. Cuando se establezca un grupo especial en virtud del párrafo 7, el Presidente, en un plazo de siete días, propondrá a las partes en la diferencia la composición del grupo, que estará integrado por tres o cinco miembros, de preferencia funcionarios de administraciones nacionales. En un plazo de siete días hábiles las partes directamente interesadas darán a conocer su parecer sobre las candidaturas de los miembros del grupo especial propuestas por el Presidente y no se opondrán a ellas sino por razones imperiosas.

Los ciudadanos de los países cuyos gobiernos sean partes en una diferencia no podrán ser miembros del grupo especial que se ocupe de ella. Los miembros de los grupos especiales actuarán a título personal y no como representantes de un gobierno o de una organización. Por tanto, ni los gobiernos ni las organizaciones podrán darles instrucciones con respecto a los asuntos sometidos al grupo especial.

9. Cada grupo especial establecerá su procedimiento. Todas las partes que tengan un interés substancial en la cuestión y que lo hayan notificado al Comité deberán tener la oportunidad de ser oídas. Todo grupo especial podrá consultar y recabar información de cualquier fuente que estime conveniente. Antes de recabar esa información de una fuente situada dentro de la jurisdicción de una parte, el grupo especial informará al gobierno de dicha parte. Las partes en el presente Acuerdo darán una respuesta pronta y completa a cualquier solicitud que les dirija un grupo especial para obtener la información que considere necesaria y pertinente. La

información confidencial que se proporcione al grupo especial no será revelada sin la autorización expresa de la persona o gobierno que la haya facilitado. Cuando se solicite dicha información del grupo especial pero la comunicación de la misma no sea autorizada, se suministrará un resumen no confidencial de la información, autorizado por la persona o gobierno que la haya facilitado.

Cuando no sea posible hallar una solución mutuamente satisfactoria a una diferencia, o en caso de que la diferencia se refiera a la interpretación del Acuerdo, el grupo especial presentará en primer lugar la parte expositiva de su informe a las partes interesadas y comunicará posteriormente a las partes en la diferencia sus conclusiones, o un resumen de ellas, dejando transcurrir un plazo razonable antes de transmitir las al Comité. Si no se trata de la interpretación del Acuerdo o si se ha hallado una solución bilateral, el informe del grupo especial podrá limitarse a reseñar brevemente el asunto y dar cuenta de que se ha llegado a una solución.

10. El tiempo que necesiten los grupos especiales podrá variar según los casos. Los grupos especiales tratarán de comunicar sus conclusiones, y cuando proceda, sus recomendaciones, sin demoras indebidas, teniendo en cuenta la obligación del Comité de lograr una pronta solución en los casos de urgencia, y normalmente en un plazo de cuatro meses contados desde la fecha de creación del grupo especial.

#### Cumplimiento de las obligaciones

11. Una vez terminado el examen o una vez que el grupo especial, el grupo de trabajo u otro órgano auxiliar haya presentado su informe al Comité, éste examinará con prontitud el asunto. Con respecto a esos informes, el Comité, normalmente dentro de los treinta días siguientes a la recepción del informe, salvo si el Comité prorroga este plazo, adoptará las medidas pertinentes, entre ellas:

- a) una exposición de los hechos;
- b) recomendaciones a una o varias partes en el Acuerdo; y/o
- c) cualquier otra resolución que juzgue apropiada.

Toda recomendación del Comité deberá tener por finalidad la solución positiva del asunto sobre la base de las disposiciones del presente Acuerdo y de los objetivos enunciados en su Preámbulo.

12. Si una parte contratante a la que se dirigen recomendaciones considera que no puede cumplirlas, comunicará prontamente y por escrito sus motivos al Comité. En ese caso, éste examinará qué otras medidas pueden ser procedentes.

13. El Comité vigilará la evolución de todo asunto sobre el cual haya hecho recomendaciones o dictado resoluciones.

Equilibrio de derechos y obligaciones

14. En caso de que una o varias partes en la diferencia no acepten las recomendaciones del Comité y si el Comité considera que las circunstancias son suficientemente graves para justificar tal medida, podrá autorizar a una o varias partes en el Acuerdo a que suspendan, con respecto a cualquier otra parte o partes en él, la aplicación total o parcial del presente Acuerdo, por el tiempo que sea necesario y en la forma que se estime apropiada teniendo en cuenta las circunstancias.

PARTE VIII

Excepciones a las disposiciones del Acuerdo

1. No se interpretará ninguna disposición del presente Acuerdo en el sentido de que impida a una parte en el Acuerdo adoptar las medidas, o abstenerse de revelar las informaciones, que considere necesario para proteger sus intereses esenciales en materia de seguridad en relación con la compra de armas, municiones o material de guerra, o cualquier otra compra indispensable para la seguridad nacional o para fines de defensa nacional.

2. No se interpretará ninguna disposición del presente Acuerdo en el sentido de que impida a una parte establecer o poner en vigor las medidas que sean necesarias para proteger la moral, el orden o la seguridad públicos, proteger la salud y la vida humana, animal y vegetal, proteger la propiedad intelectual o relacionadas con la producción de las personas incapacitadas, de las instituciones de beneficencia o del trabajo de los presos, siempre que esas medidas no se apliquen de modo que constituyan un medio arbitrario o injustificable de discriminación entre países donde existan las mismas condiciones, o que equivalgan a una restricción encubierta al comercio internacional.



PARTE IXDisposiciones finales1. Aceptación y adhesión

- a) El presente Acuerdo estará abierto a la aceptación, mediante firma o formalidad de otra clase, de los gobiernos que sean partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y de la Comunidad Económica Europea, cuyas listas convenidas de entidades figurarán en el anexo 1.
- b) Todo gobierno que sea parte contratante del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y no sea parte en el presente Acuerdo podrá adherirse al mismo en las condiciones que se convengan entre dicho gobierno y las partes en el presente Acuerdo. La adhesión se llevará a cabo mediante el depósito en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de un instrumento de adhesión en el que se enuncien las condiciones convenidas.
- c) El presente Acuerdo estará abierto a la adhesión de cualquier otro gobierno en las condiciones que, respecto de la aplicación efectiva de los derechos y obligaciones dimanantes del mismo, convengan dicho gobierno y las partes en el presente Acuerdo, mediante el depósito en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de un instrumento de adhesión en el que se enuncien las condiciones convenidas.
- d) Las partes contratantes podrán aceptar el presente Acuerdo en nombre de los territorios que representen internamente a condición de que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se aplique respecto de esos territorios de conformidad con las disposiciones de los apartados a) y b) del párrafo 5 de su artículo XXVI; y en virtud de dicha aceptación, cada uno de ellos será considerado como si fuera parte en el presente Acuerdo.

2. Reservas

No podrán formularse reservas respecto de ninguna de las disposiciones del presente Acuerdo.

3. Entrada en vigor

El presente Acuerdo entrarán en vigor del 1o. de enero de 1981 para los gobiernos<sup>1</sup> que lo hayan aceptado o se hayan adherido a él para esa fecha. Para cada uno de los demás gobiernos, el presente Acuerdo entrará en vigor al trigésimo día siguiente a la fecha de su aceptación o adhesión

<sup>1</sup> A los efectos del presente Acuerdo, se entiende que el término "gobierno" comprende también las autoridades competentes de la Comunidad Económica Europea. 298.

4. Legislación nacional

- a) Cada gobierno que acepte el presente Acuerdo o se adhiera a él velará por que, a más tardar en la fecha en que el Acuerdo entre en vigor para él, sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos, así como las normas, procedimientos y prácticas que apliquen las entidades enumeradas en su listas anexa al presente Acuerdo, estén en conformidad con las disposiciones del mismo.
- b) Cada una de las partes en el presente Acuerdo informará al Comité de las modificaciones introducidas en aquellas de sus leyes y reglamentos que tengan relación con el programa Arancelario y en la aplicación de dichas leyes y reglamentos.

5. Rectificaciones o emiendas

- a) Las rectificaciones de carácter puramente formal y las emiendas menores de los anexos I a IV del presente Acuerdo serán notificadas al Comité y surtirán efecto a condición de que, en un plazo de 30 días, no se presente objeción a dichas rectificaciones o emiendas.
- b) Toda modificación de las listas de entidades distinta de las mencionadas en el apartado a) sólo podrá efectuarse en circunstancias excepcionales. En tales casos, la parte que se proponga modificar su lista de entidades deberá notificarlo al Presidente del Comité, quien convocará prontamente una reunión del Comité. Las partes en el presente Acuerdo examinarán la modificación propuesta y los consiguientes ajustes compensatorios, con el fin de mantener un nivel comparable del alcance mutuamente convenido previsto en el Acuerdo antes de dicha modificación. En caso de que no se llegue a una avenencia sobre una modificación introducida o propuesta, la cuestión podrá ser tratada de conformidad con las disposiciones de la Parte VII del presente Acuerdo, teniendo en cuenta la necesidad de mantener el equilibrio de derechos y obligaciones al nivel más elevado posible.

6. Examen y negociaciones

- a) El Comité examinará anualmente la aplicación y funcionamiento del presente Acuerdo habida cuenta de sus objetivos. El Comité informará anualmente a las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General de las novedades registradas durante los periodos que abarquen dichos exámenes.
- b) A más tardar al final del tercer año de la entrada en vigor de este Acuerdo, y posteriormente con periodicidad, las partes en el mismo deberán entablar nuevas negociaciones, con miras a ampliar y mejorar el Acuerdo, sobre la base de la mutua

reciprocidad, teniendo en cuenta las disposiciones de la Parte III, relativa a los países en desarrollo. A este respecto, el Comité estudiará, tan pronto como sea posible, la posibilidad de ampliar el alcance del Acuerdo a fin de incluir los contratos de servicios.

7. Modificaciones

Las partes podrán modificar el presente Acuerdo teniendo en cuenta, entre otras cosas, la experiencia adquirida en su aplicación. Una modificación acordada por las partes de conformidad con el procedimiento establecido por el Comité no entrará en vigor para una parte hasta que ésta la haya aceptado.

8. Denuncia

Toda parte en el presente Acuerdo podrá denunciarlo. La denuncia surtirá efecto a la expiración de un plazo de sesenta días contados desde la fecha en que el Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio haya recibido notificación escrita de la misma. Recibida esa notificación, toda parte en el presente Acuerdo podrá solicitar la convocación inmediata del Comité.

9. No aplicación del presente Acuerdo entre determinadas partes

El presente Acuerdo no se aplicará entre dos partes cualesquiera en el mismo momento, en el momento en que una de ellas lo acepta o se adhiere a él, una de esas partes no consistente en dicha aplicación.

10. Anexos

Los anexos del presente Acuerdo constituyen parte integrante del mismo.

11. Secretaría

Los servicios de secretaría del presente Acuerdo serán prestados por la Secretaría del GATT.

12. Depósito

El presente Acuerdo será depositado en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, quien remitirá sin dilación a cada parte en el presente Acuerdo y a cada una de las partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, copia autenticada de dicho instrumento y de cada rectificación o enmienda introducida en el mismo al amparo del apartado 5 así como de cada modificación introducida en virtud del apartado 7, y la notificación de cada aceptación o adhesión hechas con arreglo al apartado 1 o de cada denuncia del Acuerdo realizada de conformidad con el apartado 8 de la presente parte.

13: Registro

El presente Acuerdo será registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

Hecho en Ginebra el.....de.....  
de mil novecientos setenta y nueve, en un sólo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, siendo cada uno de los textos igualmente auténtico.

NOTAS

Parte I, párrafo 1

Teniendo en cuenta consideraciones de política general relativas a la vinculación de la ayuda, en particular el objetivo que persiguen los países en desarrollo respecto de la desvinculación de esa ayuda, el presente Convenio no se aplicará a las compras efectuadas por concepto de ayuda vinculada, a los países en desarrollo en la medida en que las practiquen partes en el Convenio

Parte V, párrafo 14 h)

Teniendo en cuenta las consideraciones de política general de los países en desarrollo en materia de compras del sector público, se hace constar, en relación con lo dispuesto en el párrafo 14, h) de la Parte V, que los países en desarrollo podrán requerir la incorporación de elementos nacionales, compras compensatorias o la transferencia de tecnología como criterios para la adjudicación de contratos. Se hace constar que no se favorecerá más a los proveedores establecidos en una parte que a los establecidos en cualquier otra parte.

**C-3**

RESTRICTED

MTN/NTM/W/236/Corr. 1

11 de abril de 1979

Distribución especial

Negociaciones Comerciales Multilaterales

Grupo "Medidas no arancelarias"

Subgrupo "Subvenciones y derechos compensatorios"

SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS

Nota del Presidente

Corrigendum

Portada

Conviene señalar que el documento MTN/NTM/W/236 contine el texto del documento MTN/NTM/W/220 Rev.1, corregido y aumentado por el Add. 1, el Corr. 1 y la nota del Presidente de fecha 30 de marzo de 1979.

Página 1

La nota indicada con un asterisco debe decir lo siguiente:

El presente Acuerdo ha sido elaborado y propuesto por las delegaciones de Austria, Brasil, Bulgaria, Canadá, Colombia, Comunidades Europeas, Estados Unidos, Finlandia, Hungría, Japón, México, Noruega, Polonia, Reino Unido en nombre de Hong-Kong, Suecia, Suiza y Yugoslavia.

RESTRICTED

MTN/NTM/W/236

5 de abril de 1979

Distribución especial

Negociaciones Comerciales Multilaterales

Grupo "Medidas no arancelarias"

Subgrupo "Subvenciones y derechos compensatorios"

SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS

Nota del Presidente

Figura a continuación el texto de un Acuerdo sobre la Interpretación y Aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Dicho texto es el resultado de negociaciones celebradas en el Subgrupo "Subvenciones y derechos compensatorios".

ACUERDO SOBRE LA INTERPRETACION Y APLICACION DE LOS  
ARTICULOS VI, XVI Y XXXIII DEL ACUERDO GENERAL SOBRE  
ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO\*

---

Los signatarios<sup>1</sup> del presente Acuerdo.

Tomando nota de que los ministros, en su reunión del 12 al 14 de septiembre de 1973, convinieron en que la Ronda de Tokio de negociaciones comerciales multilaterales debería, entre otras cosas, reducir o eliminar los efectos restrictivos o perturbadores que causan en el comercio las medidas no arancelarias y someter - tales medidas a una disciplina internacional más eficaz;

Reconociendo que los gobiernos utilizan las subvenciones para promover la - consecución de importantes objetivos de política nacional;

Reconociendo asimismo que las subvenciones puedan tener consecuencias perju- diciales para el comercio y la producción;

---

<sup>1</sup>El término "signatario" se emplea en el presente Acuerdo en el sentido de parte en el presente Acuerdo.

\*El presente Acuerdo ha sido elaborado y propuesto por las delegaciones de Austria, Brasil, Bulgaria, Canadá, Comunidades Europeas, Estados Unidos, Finlandia, Hungría, India, Japón, México, Noruega, Polonia, Suecia y Suiza.



Reconociendo que el presente Acuerdo debe versar esencialmente sobre los efectos de las subvenciones y que esos efectos deben determinarse teniendo debidamente en cuenta la situación económica interna de los signatarios interesados así como el estado de las relaciones económicas y monetarias internacionales;

Deseando velar por que el empleo de subvenciones no lesione ni perjudique - los intereses de ninguno de los signatarios del presente Acuerdo y por que las medidas compensatorias no dificulten injustificadamente el comercio internacional - y por que los productores lesionados por el empleo de subvenciones puedan obtener protección dentro de un marco internacional convenido de derechos y obligaciones;

Teniendo en cuenta las necesidades especiales de los países en desarrollo - por lo que respecta a su comercio, desarrollo y finanzas;

Deseando aplicar plenamente e interpretar, tan sólo en lo referente a las subvenciones y medidas compensatorias, las disposiciones de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, denominado en adelante "Acuerdo General"<sup>1</sup> y elaborar normas para su aplicación con objeto de lograr a este respecto una mayor uniformidad y certidumbre;

Deseando prever disposiciones para la solución rápida, eficaz y equitativa de las diferencias que puedan surgir con motivo del presente Acuerdo,

---

<sup>1</sup>Cada vez que en el presente Acuerdo se haga referencia a las "disposiciones del presente Acuerdo" o expresión equivalente, se entenderá que se trata de las disposiciones del Acuerdo General, tal como las interpreta y aplica el presente Acuerdo.

Conviene en lo siguiente:

PARTE I

Artículo 1 - Aplicación del artículo VI del Acuerdo General<sup>1</sup>

Los signatarios tomarán todas las medidas necesarias para que la imposición de un derecho compensatorio<sup>2</sup> sobre cualquier producto del territorio de cualquier signatario importado en el territorio de otro signatario esté en conformidad con lo dispuesto en el artículo VI del Acuerdo General y en el presente Acuerdo.

Artículo 2 - Procedimientos nacionales y cuestiones conexas

1. Sólo podrán imponerse derechos compensatorios previa una investigación abierta<sup>3</sup> y realizada de conformidad con lo dispuesto en este artículo. La investigación encaminada a determinar la existencia, el grado y los efectos de una supuesta subvención se abrirá normalmente previa demanda escrita hecha por la rama de producción afectada o en nombre de ella. Con la demanda se incluirán suficientes elementos tendentes a probar la existencia de: a) una subvención y, si es posible, su importe; b) un perjuicio en el

---

<sup>1</sup>Podrán invocarse paralelamente las disposiciones de la Parte I y de la Parte II del presente Acuerdo; ello no obstante, en lo referente a los efectos que una determinada subvención tenga en el mercado nacional del país importador, sólo se podrá aplicar una forma de correctivo (sea un derecho compensatorio o una contra medida autorizada).

<sup>2</sup>Se entiende por "derecho compensatorio" un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación de un producto, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 3 del artículo VI del Acuerdo General.

<sup>3</sup>Cuando en el presente Acuerdo se hace referencia a la apertura o iniciación de una investigación debe entenderse que se trata del trámite por el que un signatario inicia formalmente una investigación según se prevé en el párrafo 3 del presente artículo.

sentido del artículo VI según se interpreta en el presente Acuerdo<sup>1</sup> y c) una relación causal entre las importaciones subvencionadas y el supuesto perjuicio. Si, - en circunstancias especiales, la autoridad interesada decide abrir una investigación sin haber recibido esa demanda, sólo lo hará cuando tenga suficientes elementos tendentes a probar que concurren todas las circunstancias enumeradas en los - incisos a) a c).

2. Cada signatario notificará al Comité de Signatarios<sup>2</sup> a) cuál es la autoridad nacional competente para abrir las investigaciones de que trata el presente artículo y b) el procedimiento nacional con arreglo al cual se abran y realicen tales investigaciones.

3. Cuando tal autoridad esté convencida de que existen suficientes elementos -- probatorios para justificar la apertura de una investigación, lo notificará al signatario o signatarios cuyos productos sean objeto de tal investigación, a los exportadores e importadores de cuyo interés tenga conocimiento la autoridad investigadora, y a los reclamantes, y se publicará el correspondiente aviso. Para decidir si procede abrir una investigación dicha autoridad deberá tener en cuenta la posición adoptada por las filiales de una parte reclamante<sup>3</sup> que estén domiciliadas en el territorio de otro signatario.

4. Al abrirse una investigación, y de ahí en adelante, deberán examinarse simultáneamente tanto las pruebas de la existencia de una subvención como de un perjuicio por ella causado. En todo caso, las pruebas de la

---

<sup>1</sup>En el presente Acuerdo se entenderá por "perjuicio", salvo indicación en -- contrario, un perjuicio importante causado a una rama de producción nacional, una amenaza de perjuicio importante a una rama de producción nacional o un retraso sen- sible en la creación de esta rama de producción, y dicho vocablo deberá interpretar se de conformidad con las disposiciones del artículo 6.

<sup>2</sup>Establecido de conformidad con la Parte V del presente Acuerdo y denominado en adelante el Comité.

<sup>3</sup>A los efectos del presente Acuerdo se entenderá por "parte" toda persona natural o jurídica residente en el territorio de un signatario.

existencia de una subvención y de la existencia de un perjuicio se examinarán simultáneamente: a) en el momento de decidir si se autoriza la apertura de una investigación y b) posteriormente, durante el curso de la investigación, a más tardar - en la fecha en que, de conformidad con las disposiciones de este Acuerdo, puedan - comenzar a aplicarse medidas provisionales.

5. En el aviso público mencionado en el párrafo 3 se indicarán la práctica o -- prácticas en materia de subvención que hayan de ser objeto de investigación. Cada signatario deberá velar por que, previa solicitud, sus autoridades concedan a todos los signatarios interesados y a todas las partes interesadas<sup>1</sup> una oportunidad razonable de examinar toda la información pertinente de carácter no confidencial - (a diferencia de las informaciones consideradas en los párrafos 6 y 7) que sea utilizada por la autoridad investigadora, y de exponer a dicha autoridad por escrito, y oralmente si ello se justifica, sus observaciones al respecto.

6. Toda información que, por su naturaleza, sea confidencial o que las partes - en una investigación faciliten con carácter confidencial, y previa justificación al respecto, será tratada como tal por la autoridad investigadora. Dicha información no será revelada sin autorización expresa de la parte que la haya facilitado<sup>2</sup>. A las partes que proporcionen información confidencial podrá pedírseles que suminis- tren resúmenes no confidenciales de la misma. En caso de que estas partes señalen que dicha información no puede resumirse, deberán exponer las razones de tal imposibilidad.

---

<sup>1</sup>Por "signatario interesado" o "parte interesada" se entenderá un signatario o una parte que sean económicamente afectados por la subvención de que se trate.

<sup>2</sup>Los signatarios son conscientes de que, en el territorio de algunos signatarios, podrá ser necesario revelar una información en cumplimiento de un mandato judicial concebido en términos muy precisos.

7. Sin embargo, si la autoridad investigadora estima que una petición de que se considere confidencial una información no está justificada y si la parte que pide que se considere confidencial la información no quiere autorizar su divulgación, dicha autoridad podrá no tener en cuenta esa información, a menos que se demuestre de manera satisfactoria para ella que la información es exacta<sup>1</sup>.

8. La autoridad investigadora podrá realizar investigaciones en el territorio de otros signatarios según sea necesario, siempre que lo haya notificado oportunamente al signatario interesado y a menos que este último se oponga a la investigación. Además, la autoridad investigadora podrá realizar investigaciones en los locales de una empresa y podrá examinar sus archivos siempre que, i) obtenga el asentimiento de la empresa, y ii) lo comunique al signatario interesado y éste no se oponga.

9. En los casos en que una parte o signatario interesados nieguen el acceso a la información necesaria o no la faciliten de alguna otra forma dentro de un plazo razonable o entorpezcan sensiblemente la investigación podrán adoptarse conclusiones<sup>2</sup> provisionales o definitivas, afirmativas o negativas, sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento.

10. Se entiende que el procedimiento indicado no impedirá a las autoridades de un signatario proceder con diligencia con respecto a la apertura de una investigación, a la formulación de conclusiones preliminares o definitivas, afirmativas o negativas, o aplicar medidas provisionales o definitivas, de conformidad con las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo.

---

<sup>1</sup> Los signatarios acuerdan que no deberán rechazarse arbitrariamente las peticiones de que se considere confidencial una información

<sup>2</sup> Teniendo en cuenta la diferente terminología utilizada en los distintos países, en adelante se entenderá por "conclusión" una decisión o fallo formal.

11. En los casos en que los productos no se importen directamente del país de origen sino que se exporten al país de importación desde un tercer país, las disposiciones del presente Acuerdo serán de total aplicación y a los efectos del mismo se considerará que la transacción o transacciones se realizan entre el país de origen y el país de importación.
12. Las autoridades investigadoras pondrán fin a una investigación cuando lleguen al convencimiento de que no existe subvención o de que la supuesta subvención no causa perjuicio a la rama de producción.
13. Las investigaciones no constituirán un obstáculo para el despacho de aduana.
14. Salvo en circunstancias excepcionales, las investigaciones deberán haber concluido al año de su iniciación.
15. Se dará aviso público de todas las conclusiones, preliminares o definitivas, positivas o negativas, o de su revocación. En caso de conclusión positiva, en el aviso se harán constar las conclusiones y constataciones a que se haya llegado sobre todas las cuestiones de hecho y de derecho que la autoridad investigadora considere pertinentes, así como las razones o la base en que se fundamenten. En caso de conclusión negativa, en el aviso figurarán por lo menos las conclusiones básicas y un resumen de las razones que las sustenten. Todos los avisos de conclusiones se enviarán al signatario o signatarios cuyos productos sean objeto de la conclusión de que se trate, así como a los exportadores que se sepa están interesados.

16. Los signatarios informarán sin demora al Comité de todas las medidas preliminares o definitivas que tomen en materia de derechos compensatorios. Tales informes podrán ser consultados en la Secretaría del GATT por los representantes de los gobiernos. Los signatarios presentarán también informes semestrales sobre todas las medidas que hayan tomado en materia de derechos compensatorios en los seis meses precedentes.

Artículo 3 - Consultas

1. Lo antes posible una vez admitida una demanda de que se abra una investigación, y en todo caso antes de que ésta se inicie, se dará a los signatarios cuyos productos sean objeto de dicha investigación una oportunidad razonable de celebrar consultas con objeto de aclarar la situación respecto de las cuestiones a que se refiere el párrafo 1 del artículo 2 y llegar a una solución mutuamente convenida.
2. Asimismo, durante toda la duración de la investigación, se dará a los signatarios cuyos productos sean objeto de la investigación una oportunidad razonable de proseguir las consultas, con miras a aclarar los hechos del caso y llegar a una solución mutuamente convenida<sup>1</sup>.
3. Sin perjuicio de la obligación de dar oportunidad razonable para la celebración de consultas, se entiende que las disposiciones referentes a dichas consultas no impedirán a las autoridades investigadoras, de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo, proceder con diligencia en cuanto a abrir la investigación, formular una conclusión preliminar o definitiva, afirmativa o negativa, o aplicar una medida provisional o definitiva.

---

<sup>1</sup>De conformidad con lo dispuesto en este párrafo, es especialmente importante que no se formule ninguna conclusión afirmativa, ya sea preliminar o definitiva, sin haber dado oportunidad razonable de celebrar consultas. Tales consultas pueden ser la base para proceder con arreglo a lo dispuesto en la Parte VI del presente Acuerdo.

4. El signatario que se proponga abrir o que esté efectuando una investigación permitirá, si así se le solicita, el acceso del signatario o signatarios cuyos -- productos sean objeto de la misma a las pruebas que no sean confidenciales y en -- particular al resumen no confidencial de la información confidencial utilizada pa -- ra iniciar o llevar a cabo la investigación.

Artículo 4 - Imposición de derechos compensatorios

1. La decisión de imponer o no imponer un derecho compensatorio en los casos -- en que se han cumplido todos los requisitos para la imposición y la decisión sobre si la cuantía del derecho compensatorio que se impondrá será igual o inferior a la cuantía de la subvención, habrán de adoptarlas las autoridades del signatario im -- portador. Es conveniente que la imposición sea facultativa en el territorio de to -- dos los signatarios y que el derecho sea inferior a la cuantía total de la subven -- ción si ese derecho inferior ha de bastar para eliminar el perjuicio a la rama de producción nacional.

2. No se impondrá<sup>1</sup> a ningún producto importado ningún derecho compensatorio que sea superior a la cuantía de la subvención que se determine exista, calculada te -- niendo en cuenta la subvención por unidad del producto subvencionado y exportado<sup>2</sup>.

3. Cuando se imponga un derecho compensatorio con respecto a un producto, ese dere -- cho compensatorio se impondrá en las cuantías apropiadas y sin discriminación a -- las importaciones de ese producto originarias de todas las procedencias respecto -- de las cuales se haya concluido que están subvencionadas y causan perjuicio, excep -- to a las importaciones originarias de las procedencias que hayan renunciado a la con -- cesión de las subvenciones en cuestión o de las que se hayan aceptado compromisos en virtud de lo establecido en el presente Acuerdo.

---

<sup>1</sup>En el presente Acuerdo se entenderá por "imposición" la liquidación o la -- percepción definitivas de un derecho o gravamen por la autoridad competente.

<sup>2</sup>Los signatarios deben llegar a un entendimiento que fije los criterios para calcular la cuantía de la subvención.



4. Si, después de haberse desplegado esfuerzos razonables para llevar a término consultas, un signatario emite dictamen definitivo sobre la existencia de la subvención y su cuantía y sobre el hecho de que, por efecto de la subvención, las importaciones subvencionadas están causando perjuicio, podrá aplicar un derecho compensatorio con arreglo a las disposiciones de la presente sección, a menos que se retire la subvención.

5 a) Se podrán<sup>1</sup> suspender o dar por terminados los procedimientos sin adopción de medidas provisionales o aplicación de derechos compensatorios si se aceptan compromisos con arreglo a los cuales:

- 1) el gobierno del país exportador con viene en eliminar o limitar la subvención o tomar otras medidas respecto de sus efectos; o
  - 2) el exportador conviene en revisar sus precios de modo que las autoridades investigadoras queden convencidas de que se elimina el efecto perjudicial de la subvención. Los aumentos de precios estipulados en los compromisos no serán superiores a lo necesario para eliminar la cuantía de la subvención. -- No se recabarán ni se aceptarán de los exportadores compromisos en materia de precios excepto en el caso de que previamente el signatario importador a) haya abierto una investigación de conformidad con las disposiciones del artículo 2 del presente Acuerdo y b) haya obtenido el consentimiento del signatario exportador. No será necesario aceptar los compromisos ofrecidos si las autoridades del signatario importador consideran impracticable tal aceptación, por ejemplo, porque el número de los exportadores actuales o potenciales sea demasiado grande, o por otros motivos.
- b) Aunque se acepten los compromisos, la investigación del perjuicio se llevará a término cuando así lo desee el signatario exportador o así lo decida el sig  
natario importador. En tal caso, si se dictamina

---

<sup>1</sup>La palabra "podrán" no se interpretará en el sentido de que se permita simultear la continuación de los procedimientos con la aplicación de los compromisos - relativos a los precios, salvo en los casos previstos en el párrafo 5 b) del presente artículo.

que no existe perjuicio ni amenaza de perjuicio, el compromiso quedará extinguido automáticamente, salvo en los casos en que el dictamen de que no hay amenaza de perjuicio se base en gran medida en la existencia de un compromiso en materia de precios; en tales casos, las autoridades interesadas podrán exigir que el compromiso siga en vigor durante un período razonable, de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo.

- c) Las autoridades del país importador podrán sugerir compromisos en materia de precios, pero ningún exportador será obligado a aceptarlos. El hecho de que un gobierno o un exportador no ofrezca tales compromisos o no acepte la invitación de hacerlo no prejuzgará en modo alguno el examen del caso. Sin embargo, las autoridades tendrán la libertad de concluir que una amenaza de perjuicio puede con mayor probabilidad llegar a ser efectiva si continúan las exportaciones subvencionadas.

6. Las autoridades de un país importador podrán pedir a cualquier gobierno o exportador del que se hayan aceptado compromisos que suministre periódicamente información relativa al cumplimiento de tales compromisos y que permita la verificación de los datos pertinentes. En caso de incumplimiento de compromisos, las autoridades del país importador podrán adoptar prontamente disposiciones en virtud del presente Acuerdo y de conformidad con lo estipulado en él, las cuales podrán consistir en la aplicación inmediata de medidas provisionales sobre la base de las mejores informaciones disponibles. En tales casos podrán imponerse derechos definitivos al amparo del presente Acuerdo a las mercancías despachadas a consumo 90 días como máximo antes de la aplicación de tales medidas provisionales, pero no podrá aplicarse ninguna medida retroactiva de esa índole a las importaciones entradas antes del incumplimiento del compromiso.

7. Los compromisos no permanecerán en vigor durante un período mayor que aquel en que los derechos compensatorios puedan permanecer en vigor en

virtud del Acuerdo. Cuando ello esté justificado, las autoridades del país importador examinarán la necesidad de mantener cualquier compromiso en materia de precios, por propia iniciativa o a petición de exportadores o importadores interesados del producto de que se trate, que presenten informaciones probatorias de la necesidad del examen.

8. Cuando de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 5 se haya suspendido o terminado una investigación en materia de derechos compensatorios, o cuando expire un compromiso, este hecho se notificará oficialmente y será publicado. En los avisos correspondientes se harán constar al menos las conclusiones fundamentales y -- un resumen de las razones que las justifiquen.

9. Un derecho compensatorio sólo permanecerá en vigor durante el tiempo y en la medida necesarios para contrarrestar la subvención que esté causando perjuicio. -- Cuando ello esté justificado, la autoridad investigadora examinará la necesidad de mantener la aplicación del derecho, por propia iniciativa o a petición de cualquier parte interesada que presente informaciones probatorias de la necesidad del examen.

#### Artículo 5 - Medidas provisionales y retroactividad

1. Sólo se podrán adoptar medidas provisionales después de que se haya llegado a la conclusión preliminar de que existe una subvención y de que hay una prueba suficiente de perjuicio según lo dispuesto en los apartados a) a c) del párrafo 1 del artículo 2. No se aplicarán medidas provisionales a menos que las autoridades interesadas juzguen que son necesarias para impedir que se cause perjuicio durante el período de la investigación.

2. Las medidas provisionales podrán tomar la forma de derechos compensatorios -- provisionales garantizados por depósitos en efectivo o por fianzas de cuantía igual al valor provisionalmente calculado de la subvención.

3. Las medidas provisionales se aplicarán por el período más breve posible, -- que no podrá exceder de cuatro meses.
4. En la aplicación de medidas provisionales se seguirán las disposiciones pertinentes del artículo 4.
5. Cuando se haya llegado a la conclusión definitiva de que existe un perjuicio (pero no una amenaza de perjuicio o de retraso sensible en la creación de una rama de producción) o en el caso de que se llegara a una conclusión definitiva de amenaza de perjuicio según la cual el efecto de las importaciones subvencionadas fuera tal que, en ausencia de las medidas provisionales, se habría llegado a la conclusión de que existía un perjuicio, se podrán imponer retroactivamente derechos compensatorios por el período en el que se hayan aplicado las medidas provisionales, si las hubiese habido.
6. Si el derecho compensatorio definitivo es superior al importe garantizado -- por el depósito en efectivo o la fianza, no se percibirá la diferencia. Si el derecho definitivo es inferior al importe garantizado por el depósito en efectivo o la fianza, se devolverá prontamente el excedente o se liberará la correspondiente fianza.
7. A reserva de lo dispuesto en el párrafo 5, cuando se haya dictaminado que -- existe una amenaza de perjuicio o retraso sensible (sin que se haya producido toda vía el perjuicio ) sólo se podrá imponer un derecho compensatorio definitivo a partir de la fecha del dictamen de la existencia de amenaza de perjuicio o de retraso sensible y prontamente se restituirá todo depósito en efectivo hecho durante el -- período de aplicación de las medidas provisionales y se liberará toda fianza prestada.
8. Cuando el dictamen final sea negativo se restituirá prontamente todo depósito en efectivo hecho durante el período de aplicación de las medidas provisionales y se liberará toda fianza prestada.
9. En circunstancias críticas. cuando respecto del producto subvencionado de que se trate la autoridad concluya que el perjuicio difícilmente reparable es causado -- por un gran volumen de importaciones, en un período de tiempo

relativamente corto, de un producto que goza de subvenciones a la exportación pagadas o concedidas de forma incompatible con las disposiciones del Acuerdo General y del presente Acuerdo, y cuando, para impedir que vuelva a producirse el perjuicio, se estime necesario imponer retroactivamente derechos compensatorios a esas importaciones, los derechos compensatorios definitivos podrán imponerse a los productos que se hayan despachado a consumo noventa días como máximo antes de la fecha de -- aplicación de los derechos provisionales.

#### Artículo 6 - Determinación de la existencia de perjuicio

1. La determinación de la existencia de perjuicio<sup>1</sup> a los efectos del artículo -- VI del Acuerdo General deberá comprender un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones subvencionadas y sus efectos en los precios del mercado interior para productos similares<sup>2</sup> y b) los efectos consiguientes de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos.
2. Con respecto al volumen de las importaciones subvencionadas, la autoridad in-- vestigadora tendrá en cuenta si ha habido un aumento considerable de las importa-- ciones subvencionadas, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del país importador. Con respecto a los efectos de las importaciones sub-- vencionadas sobre los precios, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si se ha puesto a las importaciones subvencionadas un precio considerablemente inferior al de un producto similar del país importador, o bien si el efecto de tales importa-- ciones es hacer bajar de otro modo los precios en medida considerable o impedir en -- medida

---

<sup>1</sup> Los dictámenes en que se afirme la existencia de perjuicio según los crite-- rios expuestos en el presente artículo se basarán en pruebas positivas. Para deter-- minar la existencia de una amenaza de perjuicio, la autoridad investigadora, al -- examinar los factores enumerados en el presente artículo, podrá tomar en cuenta las pruebas relativas al carácter de la subvención de que se trate y a sus probables -- efectos comerciales.

<sup>2</sup> A los efectos del presente Acuerdo, se entenderá por "producto similar" un producto idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto considerado, o bien, en ausencia de tal producto, otro producto que, sin ser igual en todos los as-- pectos, tenga características estrechamente parecidas a las del producto considerado.

considerable la subida que en otro caso se hubiera producido. Ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos permitirán necesariamente obtener una orientación decisiva.

3. El examen de los efectos sobre la rama de producción de que se trate deberá incluir una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción, tales como el descenso actual y potencial de la producción, las ventas, la cuota del mercado, los beneficios, la -- productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad; los factores que repercutan sobre los precios nacionales; los efectos negativos actuales o potenciales en el flujo de liquidez ("cash flow"), las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión y, en el caso de la agricultura, si ha habido un aumento de la carga sobre los programas gubernamentales de apoyo. Esta enumeración no es exhaustiva, y ninguno de esos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.

4. Habrá de demostrarse que, por los efectos<sup>1</sup> de la subvención, las importaciones subvencionadas causan perjuicio en el sentido del presente Acuerdo. Puede haber -- otros factores<sup>2</sup> que al mismo tiempo perjudiquen a la rama de producción y los perjuicios causados por otros factores no se habrán de atribuir a las importaciones subvencionadas.

5. A los efectos de la comprobación del perjuicio, la expresión "rama de producción nacional" se entenderá, con la salvedad prevista en el párrafo 7, en el sentido de abarcar el conjunto de los productores nacionales de los

---

<sup>1</sup>Conforme a lo dispuesto en los párrafos 2 y 3 del presente artículo.

<sup>2</sup>Estos factores pueden ser, entre otras cosas, el volumen y los precios de -- las importaciones no subvencionadas del producto de que se trate, la contracción -- de la demanda o variaciones en la estructura del consumo, las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre -- ellos, la evolución de la tecnología y los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la industria nacional.

productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción colectiva de los -- productos constituya una parte principal de la producción nacional total de dichos productos. No obstante, cuando los productores estén vinculados<sup>1</sup> a los exportadores o importadores o sean ellos mismos importadores del producto que sea objeto de una supuesta subvención, la expresión "rama de producción" podrá interpretarse en el -- sentido de referirse al resto de los productores.

6. Los efectos de las importaciones subvencionadas se evaluarán en relación con la producción nacional del producto similar cuando los datos disponibles permitan -- la identificación separada de la producción con arreglo a criterios tales como: el proceso de producción, las realizaciones de los productores y los beneficios. Cuando la producción nacional del producto similar no tenga una identidad separada con arreglo a dichos criterios, los efectos de las importaciones subvencionadas se evaluarán examinando la producción del grupo o gama más restringidos de productos que incluya el producto similar y a cuyo respecto pueda proporcionarse la información -- necesaria.

7. En circunstancias excepcionales, el territorio de un signatario podrá estar dividido, a los efectos de la producción de que se trate, en dos o más mercados -- competidores y los productores de cada mercado podrán ser considerados como una rama de producción distinta si: a) los productores de ese mercado venden la totalidad o la casi totalidad de su producción del producto de que se trate en ese mercado, y -- b) en ese mercado la demanda no es cubierta en ningún grado considerable por productores del producto de que se trate situados en otro lugar del territorio. En estas circunstancias, se podrá considerar que existe perjuicio incluso cuando una

---

<sup>1</sup>El Comité tendría que elaborar una definición del término "vinculado" a -- los efectos de ese párrafo.

porción importante de la rama de producción nacional total no sea perjudicada, siempre que haya una concentración de importaciones subvencionadas en ese mercado aislado y, además, siempre que las importaciones subvencionadas estén causando perjuicio a los productores de la totalidad o de casi la totalidad de la producción en ese mercado.

8. Cuando se haya interpretado que la rama de producción se refiere a los productores de cierta zona, según se define en el párrafo 7, los derechos compensatorios sólo se impondrán a los productos de que se trate que vayan consignados a esa zona para consumo final. Cuando la legislación constitucional del país importador no permita la imposición de derechos compensatorios en estas condiciones, el signatario importador podrá imponer los derechos compensatorios sin limitación, solamente si: 1) se ha dado a los exportadores la oportunidad de dejar de exportar a precios subvencionados a la zona interesada o de dar seguridad con arreglo al párrafo 5 del artículo 4 del presente Acuerdo, y no se han dado prontamente seguridades adecuadas a este respecto, y 2) dichos derechos no se pueden imponer únicamente a los productos de determinados productores que abastecen la zona de que se trate.

9. Cuando, de conformidad con las disposiciones del apartado a) del párrafo 8 del artículo XXIV del Acuerdo General, dos o más países hayan alcanzado un grado de integración tal que ofrezcan las características de un solo mercado unificado, se considerará que la rama de producción de toda la zona integrada es la rama de producción referida en los párrafos 5 a 7.



PARTE II

Artículo 7 - Notificación de las subvenciones<sup>1</sup>

1. Habida cuenta de lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo XVI del Acuerdo General, todo signatario podrá solicitar por escrito información acerca de la naturaleza e importancia de cualquier subvención concedida o mantenida por otro signatario (con inclusión de cualquier forma de protección de los ingresos o de sostén - de los precios) que tenga directa o indirectamente por efecto aumentar las exportaciones de un producto desde su territorio o reducir las importaciones de un producto en su territorio.
2. Todo signatario a quien se haya solicitado tal información deberá proporcionarla con la mayor rapidez posible y en forma completa, y habrá de estar dispuesto a facilitar, cuando así se le pida, información adicional al signatario solicitante. Cualquier signatario que considere que la información solicitada no ha sido suministrada podrá someter la cuestión a la atención del Comité.
3. Todo signatario que considere que una práctica de otro signatario cuyos efectos sean los de una subvención no ha sido notificada de conformidad con las disposiciones del párrafo 1 del artículo XVI del Acuerdo General, podrá someter la cuestión a la atención del otro signatario. Si después de ello no es notificada con prontitud la práctica de subvención, el signatario interesado podrá proceder a notificarla él mismo al Comité.

---

<sup>1</sup>En el presente Acuerdo se entenderá que el término "subvenciones" comprende las subvenciones concedidas por cualquier gobierno o cualquier organismo público dentro del territorio de un signatario. Ello no obstante, se reconoce que existen distintas divisiones de poderes en el caso de los signatarios que tiene diversos sistemas federales de gobierno. A pesar de ello, estos signatarios aceptan las consecuencias internacionales que en virtud del presente Acuerdo puedan derivarse de la concesión de subvenciones dentro de

Artículo 8 - Disposiciones generales en materia de subvenciones

1. Los signatarios reconocen que los gobiernos utilizan subvenciones para promover la consecución de importantes objetivos de política social y económica. Los signatarios reconocen también que las subvenciones pueden causar efectos desfavorables para los intereses de otros signatarios.
2. Los signatarios acuerdan no utilizar subvenciones a la exportación de una manera incompatible con las disposiciones del presente Acuerdo.
3. Los signatarios acuerdan asimismo que tratarán de evitar que la utilización de una subvención cause:
  - a) un perjuicio a la rama de producción nacional de otro signatario<sup>1</sup>;
  - b) una anulación o menoscabo de los beneficios que para otro signatario se derivan directa o indirectamente del Acuerdo General<sup>2</sup> o
  - c) un perjuicio grave a los intereses de otro signatario<sup>3</sup>
4. Los efectos desfavorables para los intereses de otro signatario, necesarios para demostrar la anulación o el menoscabo<sup>4</sup> o el perjuicio grave, pueden deberse a:

---

<sup>1</sup>La expresión "perjuicio a la rama de producción nacional" se utiliza aquí en el mismo sentido que en la Parte I del presente Acuerdo.

<sup>2</sup>Los beneficios derivados directa o indirectamente del Acuerdo General comprenden también los beneficios de las concesiones arancelarias consolidadas en virtud del artículo II de dicho Acuerdo.

<sup>3</sup>La expresión "perjuicio grave a los intereses" de otro signatario se utiliza en el presente Acuerdo en el mismo sentido que en el párrafo 1 del artículo XVI del Acuerdo General y comprende la amenaza de perjuicio grave.

<sup>4</sup>Los signatarios reconocen que la anulación o menoscabo de los beneficios — puede también deberse a que un signatario haya dejado de cumplir las obligaciones que le corresponden según el Acuerdo General o en virtud del presente Acuerdo. Cuando el Comité dictamine que existe ese incumplimiento en materia de subvenciones a la exportación podrá presumirse la existencia de efectos desfavorables, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 9 del artículo 18. Deberá darse al otro signatario una oportunidad razonable de impugnar esa presunción.

- a) los efectos de las importaciones subvencionadas en el mercado interior del signatario importador
- b) los efectos de la subvención que desplaza o impide las importaciones de productos similares en el mercado del país que la concede; o
- c) Los efectos de las exportaciones subvencionadas que desplazan<sup>1</sup> las exportaciones de productos similares de otro signatario del mercado de un tercer país<sup>2</sup>.

Artículo 9 - Subvenciones a la exportación de productos que no sean determinados - productos primarios<sup>3</sup>

1. Los signatarios no otorgarán subvenciones a la exportación de productos que no sean determinados productos primarios.
2. Las prácticas enumeradas en los puntos a) a 1) del anexo constituyen ejemplos de subvenciones a la exportación.

Artículo 10- Subvenciones a la exportación de determinados productos primarios<sup>4</sup>

1. De conformidad con las disposiciones del párrafo 3 del artículo XVI del Acuerdo General, los signatarios acuerdan no conceder directa o indirectamente ninguna -- subvención a la exportación de determinados productos primarios en una forma cuyo -- efecto sea que el signatario que concede la subvención absorba más de una parte equi -- tativa del comercio mundial de exportación del producto considerado, teniendo en cuen -- ta las partes que absorbían los signatarios en el comercio de ese producto durante un período representativo anterior, así como los factores especiales que puedan haber -- influido o influir en el comercio del producto.

<sup>1</sup>El término "desplaza" se interpretará de manera que se tengan en cuenta las necesidades de los países en desarrollo en materia de comercio y desarrollo, y a ese respecto no responde al propósito de fijar cuotas tradicionales del mercado.

<sup>2</sup>El problema de los mercados de terceros países, por lo que se refiere a de-- terminados productos primarios, se trata exclusivamente en el artículo 10.

<sup>3</sup>Para la definición de "determinados productos primarios" véase la nota al ar -- tículo 10.

<sup>4</sup>A los efectos del presente Acuerdo se entiende "por determinados productos -- primarios" los productos enumerados en el párrafo 2 de la sección B de la nota al ar -- tículo XVI del Acuerdo General, con la supresión de las palabras "y cualquier mineral".

2. A los efectos del párrafo 3 del artículo XVI del Acuerdo General y del anterior párrafo 1:

- a) la expresión "más de una parte equitativa del comercio mundial de exportación" abarcará cualquier caso en el que el efecto de una subvención - a la exportación concedida por un signatario sea desplazar las exportaciones de otro signatario teniendo presente la evolución de los mercados mundiales.
- b) la determinación de la "parte equitativa del comercio mundial de exportación" se efectuará, en el caso de los nuevos mercados teniendo en cuenta la estructura tradicional de la oferta del producto considerado en el -- mercado mundial y en la región o país en que el nuevo mercado está situado.
- c) la expresión "un período representativo anterior" deberá entenderse habitualmente como los tres años civiles más recientes en los que las condiciones hayan sido normales en el mercado.

3. Los signatarios también acuerdan no conceder subvenciones a la exportación - de determinados productos primarios a un mercado particular en una forma que tenga por efecto que sus precios sean considerablemente inferiores a los de otros proveedores del mismo mercado.

Artículo 11 - Subvenciones distintas de las concedidas a la exportación

1. Los signatarios reconocen que las subvenciones distintas de las concedidas a la exportación se utilizan ampliamente como instrumentos importantes para promover la consecución de objetivos de política social y económica y no pretenden restringir el derecho de los signatarios de recurrir a la utilización de tales subvenciones a fin de lograr estos y otros importantes objetivos de su política que consideren convenientes. Los signatarios toman nota de que entre tales objetivos se cuentan los siguientes:

- eliminar las desventajas industriales, económicas y sociales de regiones concretas;

- facilitar, en condiciones socialmente aceptables, la reestructuración de determinados sectores, en especial cuando ello sea necesario como consecuencia de modificaciones operadas en la política comercial y económica, con inclusión de los acuerdos internacionales que se traduzcan en la reducción de los obstáculos al comercio;
- en general, sostener los niveles de empleo y alentar la reeducación profesional y el cambio de empleo;
- fomentar los programas de investigación y desarrollo, en especial por lo que se refiere a las industrias de tecnología avanzada;
- aplicar políticas y programas económicos destinados a fomentar el desarrollo económico y social de los países en desarrollo;
- efectuar una redistribución geográfica de la industria con objeto de evitar la congestión y los problemas del medio ambiente.

2. Los signatarios reconocen, no obstante, que las subvenciones distintas de las concedidas a la exportación, algunos de cuyos objetivos y posibles modalidades se describen en los párrafos 1 y 3, respectivamente, del presente artículo, pueden causar o amenazar causar un perjuicio a una rama de producción nacional de otro signatario o un perjuicio grave a los intereses de otro signatario, o anular o menoscabar los beneficios que para otro signatario se deriven del Acuerdo General, en particular cuando tales subvenciones influyan desfavorablemente en las condiciones de competencia normal. Los signatarios tratarán por lo tanto de evitar que la utilización de subvenciones produzca tales efectos. En especial, al establecer sus políticas y prácticas en esta esfera, los signatarios, además de evaluar los objetivos esenciales que persigan en el plano interno, tendrán también en cuenta, en la medida de lo posible y habida cuenta de la naturaleza del caso de que se trate, los posibles efectos desfavorables sobre el comercio. También tendrán presentes las condiciones del comercio, la producción ( por ejemplo el

precio, la utilización de la capacidad, etc.) y la oferta mundiales del producto de que se trate.

3. Los signatarios reconocen que los objetivos enunciados en el párrafo 1 pueden lograrse a través de, entre otros medios, la concesión de subvenciones destinadas a dar una ventaja a determinadas empresas. Los siguientes son algunos ejemplos de las modalidades que pueden adoptar ta las subvenciones: financiación por el Estado de empresas comerciales, in cluso mediante donaciones, préstamos o cauciones; prestación por el Estado, o con financiación estatal, de servicios públicos, de distribución - de suministros u otros servicios o medios operacionales o de apoyo; financiación por el Estado de programas de investigación y desarrollo; incentivos fiscales, y suscripción o aportación por el Estado de capital so-cial.

Los signatarios toman nota de que esas modalidades de subvención se conceden normalmente tanto por regiones como por sectores. La enumeración de dichas modalidades de subvención no es exhaustiva sino ilustrativa y refleja las que actualmente conceden cierto número de signatarios - del presente Acuerdo.

Los signatarios reconocen, sin embargo, que la enumeración hecha de las modalidades de subvención debe ser objeto de un examen periódico que, de conformidad con el espíritu del párrafo 5 del artículo XVI del - Acuerdo General, ha de efectuarse mediante la celebración de consultas.

4. Sin perjuicio de los derechos que les confiere el presente Acuerdo los signatarios reconocen además que ni los párrafos 1 a 3 ni, en particular, la enumeración de las modalidades que adoptan las subvenciones, proporcionan de por sí base alguna para tomar medidas al amparo del Acuerdo General, tal como lo interpreta el presente Acuerdo.

Artículo 12 - Consultas

1. Siempre que un signatario tenga razones para creer que otro signatario concede o mantiene una subvención a la exportación de manera incompatible con las disposiciones del presente Acuerdo, dicho signatario podrá solicitar la celebración de consultas con el otro signatario.
2. En toda solicitud de celebración de consultas de conformidad con el párrafo 1 deberá figurar una relación de las pruebas de que se disponga respecto de la existencia y naturaleza de la subvención de que se trate.
3. Siempre que un signatario tenga razones para creer que otro signatario concede o mantiene una subvención y que ésta causa perjuicio a su producción nacional, o bien anula o menoscaba las ventajas que para él se deriven del Acuerdo General, o perjudica gravemente sus intereses, dicho signatario podrá solicitar la celebración de consultas con el otro signatario.
4. En toda solicitud de celebración de consultas de conformidad con con párrafo 3 deberá figurar una relación de las pruebas de que se disponga respecto de a) la existencia y naturaleza de la subvención de que se trate, y b) el perjuicio causado a la rama de producción nacional o, en el caso de anulación o menoscabo, o de perjuicio grave, los efectos desfavorables que la subvención haya tenido para los intereses del signatario que solicita la celebración de consultas.
5. Si se le solicita la celebración de consultas de conformidad con los párrafos 1 ó 3, el signatario del que se estime que concede o mantiene la subvención de que se trate deberá entablar tales consultas lo antes posible. Esas consultas tendrán por objeto aclarar los hechos del caso y llegar a una solución mutuamente aceptable.

Artículo 13 - Conciliación, solución de diferencias y contramedidas autorizadas

1. Si en caso de celebrarse las consultas previstas en el párrafo 1 del artículo 12 no se llega a una solución mutuamente aceptable dentro de los 30 días<sup>1</sup> siguientes a la petición de celebración de consultas, cualquier signatario que haya participado en las consultas podrá someter la cuestión al Comité para que se aplique el procedimiento de conciliación de conformidad con lo dispuesto en la Parte VI.
2. Si en caso de celebrarse las consultas previstas en el párrafo 3 del artículo 12 no se llega a una solución mutuamente aceptable dentro de los 60 días siguientes a la petición de celebración de consultas, cualquier signatario que haya participado en las consultas podrá someter la cuestión al Comité para que se aplique el procedimiento de conciliación de conformidad con lo dispuesto en la Parte VI.
3. Si surge una diferencia relativa al presente Acuerdo y no se resuelve mediante la celebración de consultas o la aplicación del procedimiento de conciliación, el Comité, previa solicitud, examinará la cuestión de conformidad con el procedimiento de solución de diferencias previsto en la Parte VI.
4. Si, como resultado de dicho examen, el Comité concluye que se concede una subvención a la exportación que es incompatible con las disposiciones del presente Acuerdo o que se concede o mantiene una subvención de manera tal que se causa perjuicio, anulación o menoscabo, o perjuicio grave, hará a las partes las recomendaciones<sup>2</sup> que procedan para resolver la cuestión y, en caso de que no se sigan dichas recomendaciones, podrá autorizar la adopción de las contramedidas que sean pertinentes, teniendo en cuenta la magnitud y la naturaleza de los efectos desfavorables comprobados.

---

<sup>1</sup>Todos los plazos mencionados en este artículo y en el artículo 18 podrán -- prorrogarse por acuerdo mutuo.

<sup>2</sup>Al hacer dichas recomendaciones, el Comité tomará en consideración las necesidades de los países en desarrollo signatarios en materia de comercio, desarrollo y finanzas.



PARTE III

Artículo 14 - Países en desarrollo

1. Los signatarios reconocen que las subvenciones son parte integrante de los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo.
2. Por consiguiente, este Acuerdo no impedirá que los países en desarrollo signatarios adopten medidas y políticas de asistencia a sus ramas de producción incluidas las ramas exportadoras. En especial, el compromiso del artículo 9 no será de aplicación a los países en desarrollo signatarios, a reserva de lo dispuesto en los párrafos 5 a 8.
3. Los países en desarrollo signatarios convienen en que las subvenciones a la exportación concedidas a sus productos industriales no serán utilizadas de un modo que cause perjuicio grave al comercio o la producción de otro signatario.
4. No habrá presunción de que las subvenciones a la exportación concedidas por los países en desarrollo signatarios producen efectos desfavorables, en el sentido de este Acuerdo, para el comercio o la producción de otro signatario. Dichos efectos desfavorables deberán ser demostrados con pruebas positivas, mediante un examen económico de sus repercusiones en el comercio o la producción de otro signatario.
5. Todo país en desarrollo signatario procurará contraer el compromiso<sup>1</sup> de reducir o suprimir subvenciones a la exportación cuando la utilización de tales subvenciones sea incongruente con sus necesidades en materia de competencia y desarrollo.
6. Cuando un país en desarrollo haya contraído un compromiso de reducir o suprimir las subvenciones a la exportación, según dispone el párrafo 5, los demás signatarios de este Acuerdo no estarán autorizados a aplicar las contramedidas previstas en las disposiciones de las Partes II y VI del presente Acuerdo contra las subvenciones a la exportación de dicho país

---

<sup>1</sup>Queda entendido que, después de que el presente Acuerdo haya entrado en vigor, cualquier compromiso de este tipo que se proponga será notificado con tiempo al Comité.

en desarrollo, siempre que dichas subvenciones a la exportación estén en conformidad con las cláusulas del compromiso a que se refiere el párrafo 5.

7. En relación con cualquier subvención, distinta de una subvención a la exportación, concedida por un país en desarrollo signatario, no podrán autorizarse o tomarse medidas en virtud de las Partes II y VI de este Acuerdo, salvo cuando se haya comprobado que, como resultado de tal subvención, se ha causado una anulación o menoscabo de concesiones arancelarias u otras obligaciones del Acuerdo General, de tal modo que se desplacen o impidan importaciones de productos similares al mercado del país - que concede la subvención, o salvo cuando el daño a la industria nacional del mercado importador se produzca en las condiciones que define el artículo VI del Acuerdo General, tal y como se interpreta y aplica en el presente Acuerdo. Los signatarios reconocen que en los países en desarrollo los gobiernos pueden desempeñar una importante función de fomento del crecimiento y desarrollo económicos. Las intervenciones de los gobiernos en la economía, por ejemplo mediante las prácticas consignadas en el párrafo 3 del artículo 11, no serán consideradas de por sí como subvenciones.

8. A petición de cualquier signatario interesado, el Comité realizará un examen de una práctica determinada de subvención de las exportaciones de un país en desarrollo signatario con objeto de ver en qué grado esa práctica está en conformidad con los objetivos del presente Acuerdo. Si un país en desarrollo ha contraído un compromiso en aplicación del párrafo 5 de este artículo, no estará sujeto al mencionado examen durante el período de duración de dicho compromiso.

9. A petición de cualquier signatario interesado, el Comité llevará también a cabo exámenes análogos de las medidas mantenidas o adoptadas por los países desarrollados signatarios de conformidad con las disposiciones de este Acuerdo que afecten a los intereses de un país en desarrollo signatario.

10. Los signatarios reconocen que las obligaciones impuestas por el presente Acuerdo con respecto a las subvenciones a la exportación de determinados productos primarios rigen para todos los signatarios.

PARTE IV

Artículo 15 - Situaciones especiales

En los casos de supuesto perjuicio causado por las importaciones procedentes de un país de los descritos en las notas y disposiciones suplementarias del Acuerdo General (anexo I, artículo VI, párrafo 1, punto 2), el signatario importador podrá basar su procedimiento y sus medidas:

- a) en el presente Acuerdo, o bien
- b) en el Código Antidumping,

quedando entendido que, en ambos casos, el cálculo del margen del dumping o de la cuantía estimada de la subvención podrá efectuarse comparando el precio de exportación -- con:

- a) el precio al que se venda un producto similar de un país que no sea el signatario importador ni uno de aquellos a los que se ha hecho antes referencia, o
- b) el valor reconstruido<sup>1</sup> de un producto similar de un país que no sea el signatario importador ni uno de aquellos a los que se ha hecho antes referencia.

En caso de que ni los precios ni el valor reconstruido determinados con arreglo a los apartados a) o b) ofrezcan una base adecuada para determinar el dumping o la subvención, podrá utilizarse el precio del signatario importador, si fuese necesario, debidamente ajustado para incluir unos beneficios razonables.

Todos los cálculos se basarán en los precios o los costes imperantes al más no nivel comercial, normalmente al nivel franco en fábrica y respecto de transacciones ocurridas en fechas lo más aproximadas que sea posible. Se tendrán en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares, las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación y las demás diferencias que influyan en la comparabilidad de -- los precios, de manera que el método de comparación aplicado sea adecuado y razonable.

---

<sup>1</sup>Por valor reconstruido se entiende el costo de producción más una cantidad razonable en concepto de gastos de administración, de venta y de cualquier otro tipo, así como en concepto de beneficios.

## PARTE V

Artículo 16 - Comité de Signatarios

1. En virtud del presente Acuerdo, se establecerá un Comité de Signatarios -- compuesto de representantes de cada uno de los signatarios del Acuerdo. El Comité -- elegirá a su Presidente y se reunirá por lo menos dos veces al año y siempre que lo solicite un signatario según lo previsto en las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo. El Comité desempeñará las funciones que le sean atribuidas en virtud del presente Acuerdo o por los signatarios, y dará a éstos la oportunidad de celebrar -- consultas sobre cualquier cuestión relacionada con la aplicación del Acuerdo o la -- consecución de sus objetivos. Los servicios de secretaría del Comité serán prestados por la Secretaría del GATT.
2. El Comité podrá establecer los órganos auxiliares que sean necesarios.
3. En el desempeño de sus funciones, el Comité y los órganos auxiliares podrán consultar a cualquier fuente que consideren conveniente y recabar información de ésta. Sin embargo, antes de recabar información de una fuente que se encuentre bajo la jurisdicción de un signatario, el Comité o, en su caso, el órgano auxiliar lo comunicarán -- al signatario interesado.

PARTE VI

Artículo 17 - Conciliación

1. En los casos en que no se llegue a una solución mutuamente convenida en consultas celebradas de conformidad con cualquier disposición del presente Acuerdo, y la cuestión se someta al Comité para que se aplique el procedimiento de conciliación, el Comité examinará de inmediato los hechos e interpondrá sus buenos oficios para alentar a los signatarios interesados a encontrar una solución mutuamente aceptable<sup>1</sup>.

2. Los signatarios se esforzarán por llegar a una solución mutuamente satisfactoria durante el período de conciliación.

3. Si, a pesar de los esfuerzos hechos por lograr una conciliación de conformidad con lo estipulado en el párrafo 2, la cuestión sigue sin resolverse, cualquiera de los signatarios interesados podrá, dentro de los 30 días siguientes a la solicitud de conciliación, pedir al Comité que establezca un grupo especial de conformidad con lo dispuesto en el artículo 18.

Artículo 18 - Solución de diferencias

1. Cuando así se solicite, el Comité establecerá un grupo especial de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 3 del artículo 17<sup>2</sup>. El grupo especial así establecido examinará los hechos, y sobre la base de ellos

---

<sup>1</sup>A este respecto, el Comité podrá señalar a la atención de los signatarios los casos en que, a su juicio, no haya una base razonable que justifique las alegaciones formuladas.

<sup>2</sup>Sin perjuicio, sin embargo, de que se establezca un grupo especial con mayor premura cuando el Comité así lo decida, teniendo en cuenta la urgencia de la situación.

presentará sus conclusiones al Comité sobre los derechos y obligaciones que incumben a los signatarios que sean partes en la diferencia, en virtud de las disposiciones pertinentes del Acuerdo General, en la forma en que se interpretan y aplican en el presente Acuerdo.

2. Se deberá establecer un grupo especial dentro de los 30 días siguientes a la presentación de una solicitud a tal efecto<sup>1</sup>, y el grupo especial así establecido deberá presentar sus conclusiones al Comité dentro de los 60 días siguientes a su establecimiento.

3. Cuando haya de establecerse un grupo especial, el Presidente del Comité, después de obtener el acuerdo de los signatarios interesados, propondrá la composición de dicho grupo especial. Los grupos especiales estarán integrados por tres o cinco miembros, que pertenezcan preferentemente a las administraciones nacionales, y la composición de los grupos no deberá dar lugar a demoras en su establecimiento. Queda entendido que los ciudadanos de los países cuyos gobiernos<sup>2</sup> sean parte en la diferencia no podrán ser miembros del grupo especial que se ocupe de ella.

4. Para facilitar la formación de los grupos especiales, el Presidente del Comité mantendrá una lista indicativa oficiosa de personas calificadas en la esfera de las relaciones comerciales, del desarrollo económico y en otras materias abarcadas por el Acuerdo General y el presente Acuerdo, que pertenezcan o no a las administraciones nacionales, y con las cuales se pueda contar para la formación de los grupos especiales. A tal efecto, cada signatario será invitado a indicar al Presidente del Comité al comienzo de cada año el nombre de una o dos personas cuyos servicios esté dispuesto a facilitar para esta labor.

---

<sup>1</sup>Las partes en la diferencia darán a conocer su parecer sobre las candidaturas de los miembros del grupo especial propuestas por el Presidente del Comité en un plazo breve, a saber, siete días hábiles, y no se opondrán a ellas sino por razones im- periosas.

<sup>2</sup>Por "gobiernos" se entenderá los gobiernos de todos los países miembros si se trata de uniones aduaneras.

5. Los miembros de los grupos especiales actuarán a título individual y no en calidad de representantes de los gobiernos ni de ninguna organización. Por consiguiente, los gobiernos y organizaciones se abstendrán de darles instrucciones con respecto a los asuntos sometidos a un grupo especial. Los miembros del grupo especial deberán elegirse de manera que queden aseguradas la independencia de éstos y la participación de personas con una formación suficientemente variada y una experiencia muy amplia.

6. Con el fin de favorecer la formulación de soluciones mutuamente satisfactorias entre las partes en una diferencia, y para que éstas hagan sus observaciones, -- cada grupo especial presentará en primer lugar la parte expositiva de su informe a -- las partes interesadas y comunicará posteriormente a las partes en la diferencia sus conclusiones, o un resumen de ellas, dejando transcurrir un plazo razonable antes de transmitir las al Comité.

7. En caso de que las partes en la diferencia sometida a un grupo especial lleguen a una solución mutuamente satisfactoria, cualquier signatario que tenga interés en la cuestión tendrá derecho a pedir y a recibir la debida información sobre dicha -- solución y el grupo especial presentará al Comité una notificación en que se reseñe -- la solución alcanzada.

8. En los casos en que las partes en una diferencia no hayan podido llegar a -- una solución satisfactoria, los grupos especiales presentarán un informe escrito al -- Comité que contendrá sus conclusiones respecto a los hechos y a la aplicación de las disposiciones pertinentes del Acuerdo General, según se interpretan y aplican en el -- presente Acuerdo, con indicación de las razones y fundamentos de dichas conclusiones.

9. El Comité examinará lo antes posible el informe del grupo especial y, teniendo en cuenta las conclusiones que contenga, podrá hacer recomendaciones a las partes con miras a lograr la solución de la diferencia. Si dentro de un plazo razonable no se siguen las recomendaciones del Comité, éste podrá autorizar la adopción de contramedidas apropiadas (incluido el retiro de concesiones o la suspensión del cumplimiento de obligaciones previstas en el Acuerdo General), teniendo presentes la naturaleza y el grado de los efectos desfavorables que se hayan comprobado. Las recomendaciones del Comité deberán presentarse a las partes dentro de los 30 días siguientes a la recepción del informe del grupo especial.

#### PARTE VII

#### Artículo 19 - Disposiciones finales

1. No podrá adoptarse ninguna medida específica contra una subvención de otro signatario si no es de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General, según se interpretan en el presente Acuerdo<sup>1</sup>.

#### Aceptación y adhesión

2. a) El presente Acuerdo estará abierto a la aceptación, mediante firma o formalidad de otra clase, de los gobiernos que sean partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y de la Comunidad Económica Europea.
- b) El presente Acuerdo estará abierto a la adhesión de cualquier otro gobierno en las condiciones que, respecto de la aplicación efectiva de los derechos y obligaciones dimanantes del mismo, convengan dicho gobierno y los signatarios, mediante el depósito en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de un instrumento de adhesión en el que se enuncien las condiciones convenidas.

---

<sup>1</sup>Este párrafo no impedirá la adopción de medidas, cuando corresponda, en virtud de otras disposiciones del Acuerdo General.



- c) Las partes contratantes podrán aceptar el presente Acuerdo en nombre de los territorios que representen internacionalmente; a condición de que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se aplique respecto de esos territorios de conformidad con las disposiciones de los apartados a) y b) del párrafo 5 de su artículo XXVI; y en virtud de dicha aceptación, cada uno de ellos será considerado como si fuera signatario.

#### Reservas

3. No podrán formularse reservas respecto de ninguna de las disposiciones del presente Acuerdo sin el consentimiento de los demás signatarios del mismo.

#### Entrada en vigor

4. El presente Acuerdo entrará en vigor el 1° de enero de 1980 para los gobiernos<sup>1</sup> que lo hayan aceptado o se hayan adherido a él para esa fecha. Para cada uno de los demás gobiernos, el presente Acuerdo entrará en vigor el trigésimo día siguiente a la fecha de su aceptación o adhesión.

#### Legislación nacional

5. a) Cada gobierno que acepte el presente Acuerdo o se adhiera a él adoptará todas las medidas necesarias, de carácter general o particular, para que, a más tardar para la fecha en que el Acuerdo entre en vigor para él, sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos estén en conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo según se apliquen al signatario de que se trate.
- b) Cada signatario informará al Comité de las modificaciones introducidas en aquellas de sus leyes y reglamentos que tengan relación con el presente Acuerdo y en la aplicación de dichas leyes y reglamentos.

---

<sup>1</sup>Se entiende que el término "gobiernos" comprende también las autoridades competentes de la Comunidad Económica Europea.

Examen

6. El Comité examinará anualmente la aplicación y funcionamiento del presente Acuerdo habida cuenta de sus objetivos. El Comité informará anualmente a las PARTES — CONTRATANTES del Acuerdo General de las novedades registradas durante los períodos que abarquen dichos exámenes<sup>1</sup>.

Modificaciones

7. Los signatarios podrán modificar el presente Acuerdo teniendo en cuenta, entre otras cosas, la experiencia adquirida en su aplicación. Una vez que una modificación haya sido acordada por los signatarios de conformidad con el procedimiento establecido por el Comité, no entrará en vigor para un signatario hasta que ese signatario la haya aceptado.

Denuncia

8. Todo signatario podrá denunciar el presente Acuerdo. La denuncia surtirá efecto a la expiración de un plazo de sesenta días contados desde el día en que el — Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General haya recibido notificación escrita de la misma. Recibida esa notificación, todo signatario podrá solicitar la convocación inmediata del Comité.

No aplicación del presente Acuerdo entre determinados signatarios

9. El presente Acuerdo no se aplicará entre dos signatarios cualesquiera si, — en el momento en que uno de ellos lo acepta o se adhiere a él, uno de esos signatarios no consiente en dicha aplicación.

---

<sup>1</sup>En el primero de estos exámenes, el Comité, además de proceder al examen general del funcionamiento del Acuerdo, dará a todos los signatarios interesados la — ocasión de plantear cuestiones y discutir asuntos relativos a determinadas prácticas de subvención y, en su caso, los efectos que tienen para el comercio ciertas prácticas de imposición directa.

Anexo

10. El anexo del presente Acuerdo constituye parte integrante del mismo.

Secretaría

11. Los servicios de secretaría del presente Acuerdo serán prestados por la -  
Secretaría del GATT.

Depósito

12. El presente Acuerdo será depositado en poder del Director General de las -  
PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General, quien remitirá sin dilación a cada Signata-  
rio y a cada una de las partes contratantes del Acuerdo General copia autenticada de  
dicho instrumento y de todas las modificaciones introducidas en el mismo al amparo -  
del párrafo 7, y notificación de cada aceptación o adhesión hechas con arreglo al -  
párrafo 2, o de cada denuncia del Acuerdo realizada de conformidad con el párrafo 8.

Registro

13. El presente Acuerdo será registrado de conformidad con las disposiciones del  
artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

Hecho en Ginebra el .....de .....  
de mil novecientos setenta y nueve, en un solo ejemplar y en los idiomas español, fran-  
cés, e inglés, siendo cada uno de los textos igualmente auténtico.

ANEXOLista ilustrativa de subvenciones a la exportación

- a) Asignación por el Estado de subvenciones directas a una empresa o rama de producción haciéndolas depender de su actuación exportadora.
- b) Sistemas de no retrocesión de divisas o prácticas análogas que implican la concesión de una prima a las exportaciones.
- c) Transporte interior y fletes, proporcionados o impuestos por el Estado, a tarifas más favorables para las exportaciones que para las expediciones interiores.
- d) Suministro, por el Estado o por organismos de Estado, de productos o servicios importados o nacionales, para uso en la producción de mercancías exportadas, en condiciones más favorables que las aplicadas al suministro de productos o servicios similares o directamente competidores para uso en la producción de mercancías destinadas al consumo interior, si (en el caso de los productos) tales condiciones son más favorables que las condiciones comerciales que se ofrecen a sus exportadores en los mercados mundiales.
- e) La exención, exoneración o aplazamiento total o parcial de los impuestos directos<sup>1/</sup> o de las cotizaciones de seguridad social, concedidos específicamente en función de las exportaciones, que paguen o deban pagar las empresas industriales y comerciales<sup>2/</sup>.
- f) La concesión, para el cálculo de la base sobre la cual se aplican los impuestos directos, de deducciones especiales directamente relacionadas con las exportaciones o los resultados obtenidos en la exportación, superiores a las concedidas respecto de la producción destinada al consumo interno.
- g) La exención o exoneración de los impuestos indirectos<sup>1/</sup> sobre la producción y distribución de productos exportados, en cuanto sea mayor que la aplicada a la producción y distribución de productos similares cuando se venden en el mercado interior.

- h) La exención, exoneración o aplazamiento de los impuestos indirectos en cascada<sup>1/</sup> que recaigan en una etapa previa sobre los bienes o servicios utilizados en la elaboración de productos exportados, cuando sea mayor que la exención, exoneración o aplazamiento de los impuestos indirectos en cascada similares que recaigan en una etapa previa sobre los bienes y servicios utilizados en la producción de productos similares cuando se venden en el mercado interior; sin embargo, la exención, exoneración o aplazamiento, con respecto a los productos exportados, de los impuestos indirectos en cascada que recaigan en una etapa previa podrá realizarse incluso en el caso de que no exista exención, exoneración o aplazamiento respecto de productos similares cuando se venden en el mercado interior, si dichos impuestos indirectos en cascada se aplican a productos materialmente incorporados (con el debido descuento por el desperdicio) al producto exportado<sup>3/</sup>.
- i) La exoneración o la devolución de derechos de importación<sup>1/</sup> cuando sean superiores a las que se aplican a los productos importados que están materialmente incorporados al producto exportado ( con el debido descuento por el desperdicio); sin embargo, en casos particulares una empresa podrá utilizar productos del mercado interior en igual cantidad y de la misma calidad y características que los productos importados, en sustitución de éstos y con el objeto de beneficiarse con la presente disposición, si la operación de importación y la correspondiente de exportación se realizan ambas dentro de un período de tiempo razonable, que normalmente no excederá de dos años.
- j) La aplicación por los gobiernos (u organismos especializados bajo su control) de sistemas de garantía o seguro del crédito a la exportación, de sistemas de seguros o garantías contra alzas

en el coste de los productos exportados<sup>4/</sup> o de sistemas contra los riesgos de fluctuación de los tipos de cambio, a tipos de primas - manifiestamente insuficientes para cubrir a largo plazo los costes y pérdidas de funcionamiento de esos sistemas<sup>5/</sup>.

- k) La concesión por los gobiernos (u organismos especializados sujetos al control y/o que actúen bajo la autoridad de los gobiernos) a los exportadores de créditos a tipos inferiores a aquellos que tienen - que pagar realmente para obtener los fondos empleados con este fin ( o a aquellos que tendrían que pagar si acudiesen a los mercados - internacionales de capital para obtener fondos al mismo plazo y en la misma moneda que los de los créditos a la exportación), o el pago por los gobiernos de la totalidad o parte de los costes en que incurran los exportadores o instituciones financieras para la obtención de créditos, en la medida en que se utilicen para lograr una ventaja importante en las condiciones de los créditos a la exportación.

No obstante, si un signatario es parte en un compromiso internacional en materia de créditos oficiales a la exportación en el cual sean partes por lo menos doce signatarios originarios<sup>6/</sup> del presente Acuerdo - al 1° de enero de 1979 ( o en un compromiso que haya substituido al -- primero y que haya sido aceptado por estos signatarios originarios), o si en la práctica un signatario aplica las disposiciones relativas al tipo de interés del compromiso correspondiente, una práctica seguida en materia de crédito a la exportación que esté en conformidad con esas - disposiciones no será considerada como una subvención a la exportación prohibida por el presente Acuerdo

- l) Cualquier otra asignación de fondos públicos que constituya una subvención a la exportación en el sentido del artículo XVI del Acuerdo General.

NOTAS

1/ A los efectos del presente Acuerdo:

Por "impuestos directos" se entenderán los impuestos sobre los salarios, beneficios, intereses, rentas, cánones y todas las demás formas de ingresos, y los impuestos sobre la propiedad de bienes inmuebles.

Por "cargas a la importación" se entenderán los aranceles aduaneros, de rechos y otras cargas fiscales no mencionadas en otra parte de la presente nota que gravan las importaciones.

Por "impuestos indirectos" se entenderán los impuestos sobre las ventas, el consumo, el volumen de negocio, el valor añadido, las concesiones, el timbre, las transmisiones de bienes y las existencias y equipos, los ajustes fiscales en frontera y los demás impuestos distintos de los impuestos directos y las cargas a la importación.

Los impuestos indirectos "que recaigan en una etapa previa" son los aplicados a los bienes y servicios utilizados directa o indirectamente en la elaboración del producto.

Los impuestos indirectos "en cascada" son aquellos que se aplican por etapas cuando no existen mecanismos para descontar posteriormente el impuesto, si los bienes o servicios sujetos a impuestos en una etapa de la producción se utilizan en una etapa siguiente de la misma.

La "exoneración" de impuestos comprende el reembolso o la deducción de los mismos.

2/ Los signatarios reconocen que el aplazamiento no constituye necesariamente - una subvención a la exportación en los casos en que, por ejemplo, se perciben los intereses correspondientes. Los signatarios reconocen además que ninguna disposición de este texto prejuzga la resolución por las Partes Contratantes de las cuestiones concretas planteadas en el documento L/4422 del GATT.

Los signatarios reafirman el principio de que los precios de las mercancías en transacciones entre empresas exportadoras y compradores extranjeros bajo su control o bajo un mismo control deberán ser, a los efectos fiscales, -- los precios que serían cargados entre empresas independientes que actuasen en condiciones de igualdad en plena competencia. Todo signatario podrá señalar a la atención de otro signatario las prácticas administrativas o de otra clase que puedan infringir este principio y que den por resultado una importante economía de impuestos directos en transacciones de exportación. En tales circunstancias, los signatarios normalmente tratarán de resolver -- sus diferencias utilizando las facilidades que les ofrecen los tratados bilaterales en materia fiscal existentes u otros mecanismos internacionales -- específicos, sin perjuicio de los derechos y obligaciones que para los signatarios se derivan del Acuerdo General, con inclusión del derecho de consulta enunciado en la frase precedente.

El párrafo e) no coartará a un signatario para adoptar medidas destinadas a evitar la doble imposición de los ingresos procedentes del extranjero devengados por sus empresas o por las empresas de otro signatario.

En los casos en que existan medidas incompatibles con las disposiciones del párrafo e), y cuando el signatario que las aplica tropiece con dificultades importantes para ajustarlas prontamente a las disposiciones del Acuerdo, dicho signatario procederá, sin perjuicio de los derechos que asistan a otros signatarios en virtud del Acuerdo General o del presente Acuerdo, a examinar métodos tendientes a ajustar esas medidas dentro de un plazo razonable.

A este respecto, la Comunidad Económica Europea ha declarado que Irlanda -- se propone dejar sin efecto el 1º de enero de 1981 su sistema de medidas -- fiscales preferenciales relacionadas con las exportaciones, establecido en virtud de la Ley sobre el impuesto de sociedades (Corporation Tax Act) de -- 1976, si bien continuará cumpliendo las obligaciones legales contraídas durante el período de vigencia de dicho sistema.



- 3/ El párrafo h) no se aplica a los sistemas de imposición sobre el valor añadido, ni a los ajustes fiscales en frontera en sus titución de dichos sistemas; al problema de la exoneración exce siva de impuestos sobre el valor añadido es aplicable solamente el párrafo g).
- 4/ Los signatarios convienen en que ninguna disposición de este párrafo prejuzgará o influenciará las deliberaciones del Grupo especial establecido por el Consejo del GATT el 6 de junio de 1978 (C/M/126).
- 5/ Al evaluar el grado de adecuación a largo plazo de los tipos de - primas, gastos y pérdidas de los sistemas de seguros, en principio solamente se tendrán en cuenta los contratos que se hayan ce lebrado después de la fecha de entrada en vigor del presente Acuerdo.
- 6/ Por signatario originario del presente Acuerdo se entenderá todo signatario que se adhiera al mismo ad referendum a más tardar el 30 de junio de 1979.

INDICE

	<u>Página</u>
Preámbulo	3
PARTE I	3
Art. 1 Aplicación del artículo VI del Acuerdo General	3
Art. 2 Procedimientos nacionales y cuestiones conexas	3
Art. 3 Consultas	8
Art. 4 Imposición de derechos compensatorios	9
Art. 5 Medidas provisionales y retroactividad	12
Art. 6 Comprobación de la existencia de perjuicio	14
PARTE II	18
Art. 7 Notificación de las subvenciones	18
Art. 8 Disposiciones generales en materia de subvenciones	19
Art. 9 Subvenciones a la exportación de productos que no sean determinados productos primarios	20
Art. 10 Subvenciones a la exportación de determinados productos primarios	20
Art. 11 Subvenciones distintas de las concedidas a la exportación	21
Art. 12 Consultas	24
Art. 13 Conciliación, solución de diferencias y contramedidas autorizadas	25
PARTE III	26
Art. 14 Países en desarrollo	26
PARTE IV	28
Art. 15 Situaciones especiales	28
PARTE V	28
Art. 16 Comité de Signatarios	28
PARTE VI	29
Art. 17 Conciliación	29
Art. 18 Solución de diferencias	29
PARTE VII	32
Art. 19 Disposiciones finales	32
Anexo -Lista ilustrativa de subvenciones a la exportación	37
Notas	40

**C-4**

RESTRICTED

MIN/NIM/W/229/Rev.1\*  
9 de abril de 1979

Distribución especial

Negociaciones Comerciales Multilaterales

Grupo "Medidas no arancelarias"

Subgrupo "Cuestiones aduaneras"

VALORACION EN ADUANA

Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del  
Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

Figura a continuación el texto de un Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. El texto ha sido elaborado y propuesto por cierto número de delegaciones.

---

\* Se han incorporado al presente documento las modificaciones consignadas en el documento MIN/NIM/W/229/Corr.1 y algunas otras correcciones de carácter técnico.

Introducción General

1. El "valor de transacción", tal como se define en el artículo 1, es la primera base para la determinación del valor en aduana de conformidad con el presente Acuerdo. El artículo 1 debe considerarse en conjunción con el artículo 8 que dispone, entre otras cosas, el reajuste del precio realmente pagado o por pagar en los casos en que determinados elementos, que se consideran parte del valor en aduana, corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas. El artículo 8 prevé también la inclusión en el valor de transacción de determinadas prestaciones del comprador en favor del vendedor, que revistan más bien la forma de bienes o servicios que de dinero. Los artículos 2 al 7 inclusive establecen métodos para determinar el valor en aduana en todos los casos en que no pueda determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1.

2. Cuando el valor en aduana no pueda determinarse en virtud de lo dispuesto en el artículo 1, normalmente deberán celebrarse consultas entre la administración de aduanas y el importador con objeto de establecer una base de valoración con arreglo a lo dispuesto en los artículos 2 ó 3. Puede ocurrir, por ejemplo, que el importador posea información acerca del valor en aduana de mercancías idénticas o similares importadas y que la administración de aduanas no disponga de manera inmediata de esta información en el puerto de importación. También es posible que la administración de aduanas disponga de información acerca del valor en aduana de mercancías idénticas o similares importadas y que el importador no conozca esta información. La celebración de consultas entre las dos partes permitirá intercambiar información, a reserva de las limitaciones impuestas por el secreto comercial, a fin de determinar una base adecuada de valoración en aduana.

3. Los artículos 5 y 6 proporcionan dos bases para determinar el valor en aduana cuando éste no pueda determinarse sobre la base del valor de transacción de las mercancías importadas o de mercancías idénticas o similares importadas. En virtud del párrafo 1 del artículo 5, el valor en aduana se determina sobre la base del precio a que se venden las mercancías, en el mismo estado en que son importadas, a un comprador no vinculado con el vendedor en el país de importación. Asimismo, el importador, si así lo solicita, tiene derecho a que las mercancías que son objeto de transformación después de la importación se valoren con arreglo a lo dispuesto en el artículo 5. En virtud del artículo 6, el valor en aduana se determina sobre la base del valor reconstruido. Ambos métodos presentan dificultades y por esta causa el importador tiene derecho, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 4, a elegir el orden de aplicación de los dos métodos.

4. El artículo 7 establece cómo determinar el valor en aduana en los casos en que no pueda determinarse con arreglo a lo dispuesto en alguno de los artículos anteriores.

Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del  
Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

PREAMBULO

Habida cuenta de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, las partes en el presente Acuerdo,

Deseando fomentar la consecución de los objetivos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y lograr beneficios adicionales para el comercio internacional de los países en desarrollo;

Reconociendo la importancia de lo dispuesto en el artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y deseando elaborar normas para su aplicación con objeto de conseguir a este respecto una mayor uniformidad y certidumbre;

Reconociendo la necesidad de un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración en aduana de las mercancías que excluya la utilización de valores arbitrarios o ficticios;

Reconociendo que la base para la valoración en aduana de las mercancías debe ser en la mayor medida posible su valor de transacción;

Reconociendo que la determinación del valor en aduana debe basarse en criterios sencillos y equitativos que sean conformes con los usos comerciales y que los procedimientos de valoración deben ser de aplicación general, sin distinciones por razón de la fuente de suministro;

Reconociendo que los procedimientos de valoración no deben utilizarse para combatir el dumping;

Conviene en lo siguiente:

PARTE I - NORMAS DE VALORACION EN ADUANA

Artículo 1

1. El valor en aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8, siempre que concurren las siguientes circunstancias:

- a) que no existan restricciones a la disposición o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que:
  - i) impongan o exijan la ley o la Administración del país de importación;
  - ii) limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías; o
  - iii) no afecten sensiblemente al valor de las mercancías;
- b) que la venta o el precio no dependan de ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar;
- c) que no revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8; y
- d) que no exista una vinculación entre el comprador y el vendedor o que, en caso de existir, el valor de transacción sea aceptable a efectos aduaneros en virtud de lo dispuesto en el párrafo 2 del presente artículo.



- 2: a) Al determinar si el valor de transacción es aceptable a los efectos del párrafo 1, el hecho de que exista una vinculación entre el comprador y el vendedor en el sentido de lo dispuesto en el artículo 15, no constituirá en sí un motivo suficiente para considerar inaceptable el valor de transacción. En tal caso se examinarán las circunstancias de la venta y se aceptará el valor de transacción siempre que la vinculación no haya influido en el precio. Si, por la información obtenida del importador o de otra fuente, la administración de aduanas tiene razones para creer que la vinculación ha influido en el precio, comunicará esas razones al importador y le dará oportunidad razonable para contestar. Si el importador lo pide, las razones se le comunicarán por escrito.
- b) En una venta entre personas vinculadas, se aceptarán el valor de transacción y se valorarán las mercancías de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1 cuando el importador demuestre que dicho valor se aproxima mucho a alguno de los precios o valores siguientes, vigentes en la misma fecha o en una fecha aproximada:
- i) el valor de transacción en las ventas de mercancías idénticas o similares efectuadas a compradores no vinculados con el vendedor, para la exportación al mismo país importador;
  - ii) el valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 5;

- iii) el valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 6;
- iv) el valor de transacción en las ventas a compradores no vinculados con el vendedor, para la exportación al mismo país importador, de mercancías que sean idénticas a las importadas pero cuyo país de producción sea diferente, siempre que no exista vinculación entre los vendedores en las dos transacciones que se comparen.

Al aplicar los criterios precedentes, deberán tenerse debidamente en cuenta las diferencias demostradas de nivel comercial y de cantidad, los elementos enumerados en el artículo 8 y los costos que soporte el vendedor en las ventas a compradores no vinculados con él, y que no soporte en las ventas a compradores con los que tiene vinculación.

- c) Los criterios enunciados en el apartado b) del párrafo 2 deberán utilizarse por iniciativa del importador y sólo con fines de comparación. No podrán establecerse valores de sustitución al amparo de lo dispuesto en el apartado b) del párrafo 2.

#### Artículo 2

- 1. a) Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1, el valor en aduana será el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en la misma fecha que las mercancías objeto de valoración, o en una fecha aproximada.

b) Al aplicar el presente artículo, el valor en aduana se determinará utilizando el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas al mismo nivel comercial y aproximadamente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de la valoración. Cuando no exista tal venta se utilizará el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas a un nivel comercial diferente y/o en cantidades diferentes, ajustado para tener en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial y/o a la cantidad, siempre que estos ajustes puedan hacerse sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que son razonables y exactos, tanto si suponen un aumento como una disminución del valor.

2. Cuando los costos y gastos enunciados en el párrafo 2 del artículo 8 estén incluidos en el valor de transacción, se efectuará un ajuste de dicho valor para tener en cuenta las diferencias apreciables de esos costos y gastos entre las mercancías importadas y las mercancías idénticas consideradas que resulten de diferencias de distancia y de forma de transporte.

3. Si al aplicar el presente artículo se dispone de más de un valor de transacción de mercancías idénticas, para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas se utilizará el valor de transacción más bajo.

### Artículo 3

1. a) Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1 y 2, el valor en aduana será el valor de transacción de mercancías similares vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en la misma fecha que las mercancías objeto de valoración, o en una fecha aproximada.

- b) Al aplicar el presente artículo, el valor en aduana se determinará utilizando el valor de transacción de mercancías similares vendidas al mismo nivel comercial y aproximadamente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de la valoración. Cuando no exista tal venta, se utilizará el valor de transacción de mercancías similares vendidas a un nivel comercial diferente y/o en cantidades diferentes, ajustado para tener en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial y/o a la cantidad, siempre que estos ajustes puedan hacerse sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que son razonables y exactos, tanto si suponen un aumento como una disminución del valor.

2. Cuando los costos y gastos enunciados en el párrafo 2 del artículo 8 estén incluidos en el valor de transacción, se efectuará un ajuste de dicho valor para tener en cuenta las diferencias apreciables de esos costos y gastos entre las mercancías importadas y las mercancías similares consideradas que resulten de diferencias de distancia y de forma de transporte.

3. Si al aplicar el presente artículo se dispone de más de un valor de transacción de mercancías similares, para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas se utilizará el valor de transacción más bajo.

#### Artículo 4

Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1, 2 y 3, se determinará según el artículo 5, y cuando no pueda determinarse con arreglo a él, según el artículo 6, si bien a petición del importador podrá invertirse el orden de aplicación de los artículos 5 y 6.

Artículo 5

1. a) Si las mercancías importadas, u otras idénticas o similares importadas se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas, el valor en aduana determinado según el presente artículo se basará en el precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas o de otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, en la misma fecha de importación de las mercancías objeto de valoración, o en una fecha aproximada, a personas que no estén vinculadas con aquellas a las que compren dichas mercancías, con las siguientes deducciones;
- i) las comisiones pagadas o convenidas habitualmente, o los suplementos por beneficios y gastos generales abonados habitualmente, en relación con las ventas de dicho país de mercancías importadas de la misma especie o clase;
  - ii) los gastos habituales de transporte y de seguros, así como los gastos conexos en que se incurra en el país importador;
  - iii) cuando proceda, los costos, cargas y gastos a que se refiere el párrafo 2 del artículo 8;
  - iv) los derechos de aduana y otros gravámenes nacionales pagaderos en el país importador por la importación o venta de las mercancías.
- b) Si en la fecha de la importación de las mercancías a valorar o en una fecha aproximada, no se venden las mercancías importadas, ni mercancías idénticas o similares importadas, el valor se determinará, con sujeción por lo demás a lo dispuesto en el apartado a) del párrafo 1 de este artículo, sobre la base del precio unitario al que se vendan las mercancías importadas, o mercancías idénticas o similares importadas, en la fecha más próxima después de la importación de las mercancías objeto de valoración pero antes de pasados 90 días desde dicha importación.

2. Si ni las mercancías importadas, ni otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas, y si el importador lo pide, el valor en aduana se determinará sobre la base del precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas en el país de importación, después de transformación, a personas del país de importación que no tengan vinculación con aquellas de quienes compren las mercancías, teniendo debidamente en cuenta el valor añadido en esa transformación y las deducciones previstas en el apartado a) del párrafo 1 de este artículo.

#### Artículo 6

1. El valor en aduana de las mercancías importadas determinado según el presente artículo se basará en un valor reconstruido. El valor reconstruido será igual a la suma de los siguientes elementos:

- a) el costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas;
- b) una cantidad en concepto de margen de beneficios y gastos generales igual a la que suele añadirse tratándose de ventas de mercancías de la misma especie o clase que las mercancías objeto de la valoración efectuadas por productores del país de exportación en operaciones de exportación al país de importación;
- c) el costo o valor de todos los demás gastos que deban tenerse en cuenta para aplicar la opción de valoración elegida por el signatario en virtud del párrafo 2 del artículo 8.

2. Ningún signatario podrá solicitar o exigir a una persona no residente en su propio territorio que exhiba, para su examen, un documento de contabilidad o de otro tipo o que permita el acceso a ellos, con el fin de determinar un valor reconstruido. Sin embargo, la información proporcionada por el productor de las mercancías al objeto de determinar el valor en aduana con arreglo a las disposiciones de este artículo podrá ser

verificada en otro país por la Administración del país de importación, con la conformidad del productor y siempre que se notifique con suficiente antelación al Gobierno del país de que se trate y que éste no tenga nada que objetar contra la investigación.

#### Artículo 7

1. Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1 a 6 inclusive, dicho valor se determinará según criterios razonables, conformes con los principios y las disposiciones generales de este Acuerdo y el artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (denominado en adelante "Acuerdo General" o "GATT") sobre la base de los datos disponibles en el país de importación.
2. El valor en aduana determinado según el presente artículo no se basará en:
  - a) el precio de venta en el país de importación de mercancías producidas en dicho país;
  - b) un sistema que prevenga la aceptación, a efectos de valoración en aduana, del más alto de dos valores posibles;
  - c) el precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador;
  - d) un costo de producción distinto de los valores reconstruidos que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6;
  - e) el precio de mercancías vendidas para exportación a un país distinto del país de importación;

- f) valores en aduana mínimos;
- g) valores arbitrarios o ficticios

3. Si así lo solicita, el importador será informado por escrito del valor en aduana determinado de acuerdo con lo dispuesto en el presente artículo y del método utilizado a este efecto.

#### Artículo 8

1. Para determinar el valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1, se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías:

- a) los siguientes elementos, en la medida en que corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio pagado o por pagar por las mercancías importadas;
  - i) las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra;
  - ii) el costo de los envases o embalajes que, a efectos aduaneros, se consideren como formando un todo con las mercancías de que se trate;
  - iii) los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales;
- b) el valor, debidamente repartido, de los siguientes bienes y servicios, siempre que el comprador, de manera directa o indirecta, los haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos para utilizarlos en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio realmente pagado por pagar;
  - i) los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas;



- ii) las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas;
  - iii) los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas;
  - iv) ingeniería, perfeccionamiento- grafismo, diseño y los planos y croquis realizados fuera del país de importación y necesarios para la producción de las mercancías importadas;
- c) los cánones y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que le comprador haya de pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que los mencionados cánones y derechos no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar;
  - d) el valor de cualquier parte del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías importadas que revierta directa o indirectamente al vendedor.
2. En la elaboración de su legislación cada parte dispondrá que se incluya en el valor en aduana, o se excluya del mismo, la totalidad o una parte de los elementos siguientes:
- a) los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación;
  - b) los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación; y
  - c) los gastos del seguro.

3 Las adiciones al precio realmente pagado por pagar previstas en el presente artículo sólo podrán hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables.

4. Para la determinación del valor en aduana, el precio realmente pagado o por pagar únicamente podrá incrementarse de conformidad con lo dispuesto en el presente artículo.

#### Artículo 9

1. En los casos en que sea necesaria la conversión de una moneda para determinar el valor en aduana, el tipo de cambio que se utilizará será el que hayan publicado debidamente las autoridades competentes del país de importación de que se trate, y deberá reflejar con la mayor exactitud posible, para cada período que cubra tal publicación, el valor corriente de dicha moneda en las transacciones comerciales expresado en la moneda del país de importación.

2. El tipo de cambio aplicable será el vigente en el momento de la exportación o de la importación, según estipule cada una de las partes.

#### Artículo 10

Toda información que por su naturaleza sea confidencial o que se suministre con carácter de tal a los efectos de la valoración en aduana será considerada como estrictamente confidencial por las autoridades interesadas, que no la revelarán sin autorización expresa de la persona o del Gobierno que haya suministrado dicha información, salvo en la medida en que pueda ser necesario revelarla en el contexto de un procedimiento judicial.

#### Artículo 11

1. En relación con la determinación del valor en aduana, la legislación de cada parte deberá reconocer un derecho de recurso, sin penalización, al importador o a cualquier otra persona sujeta al pago de los derechos.

2. Aunque en primera instancia el derecho de recurso sin penalización se ejercite ante un órgano de la Administración de Aduanas o ante un órgano independiente, en la legislación de cada parte se preverá un derecho de recurso sin penalización ante una autoridad judicial.
3. Se notificará al apelante el fallo del recurso y se le comunicarán por escrito las razones en que se funda aquél. También se le informará de si tiene derecho a interponer algún otro recurso.

#### Artículo 12

Las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general destinados a dar efecto al presente Acuerdo deberán publicarse por el país de importación de que se trate con arreglo al artículo X del Acuerdo General.

#### Artículo 13

Si en el curso de la determinación del valor en aduana de mercancías importadas resultase necesario demorar la determinación definitiva de ese valor, el importador podrá no obstante retirar sus mercancías de la Aduana si, cuando así se le exija, presta una garantía suficiente en forma de fianza, depósito u otro medio apropiado, que cubra el pago de los derechos de aduana a que puedan estar sujetas en definitiva las mercancías. Esta posibilidad deberá preverse en la legislación de cada parte.

#### Artículo 14

Las notas que figuran en el anexo I del presente Acuerdo forman parte integrante de éste, y los artículos del Acuerdo deben interpretarse y aplicarse conjuntamente con sus respectivas notas. Los anexos II y III forman asimismo parte integrante del presente Acuerdo.

Artículo 15

1. En el presente Acuerdo;
  - a) por "valor en aduana de las mercancías importadas" se entenderá el valor de las mercancías a los efectos de la imposición de derechos de aduana al valor en a las mercancías importadas;
  - b) por "país de importación" se entenderá el país o el territorio aduanero en que se efectúe la importación;
  - c) por "producidas" se entenderá asimismo cultivadas, manufacturadas y extraídas.
  
2.
  - a) En el presente Acuerdo, se entenderá por "mercancías idénticas" las que sean iguales en todo, incluidas sus características físicas, calidad y reputación. Las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajusten a la definición.
  - b) En el presente Acuerdo, se entenderá por "mercancías similares" las que, aunque no sean iguales en todo, tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables. Para determinar si las mercancías son similares habrán de considerarse, entre otros factores, su calidad, su reputación y la existencia de una marca comercial.
  - c) Las expresiones "mercancías idénticas" y "mercancías similares" no comprenden las mercancías que lleven incorporados o contengan, según los casos, elementos de ingeniería, perfeccionamiento, grafismo, diseño, y planos y croquis por los cuales no se hayan hecho ajustes en virtud del artículo 8, párrafo 1, b), iv) por haber sido realizados tales elementos en el país de importación.

d) Sólo se considerarán "mercancías idénticas" o "mercancías similares" las producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración.

e) Sólo se tendrán en cuenta las mercancías producidas por una persona diferente cuando no existan mercancías idénticas o mercancías similares, según el caso, producidas por la misma persona que las mercancías objeto de valoración.

3. En el presente Acuerdo, la expresión "mercancías de la misma especie o clase" designa las mercancías pertenecientes a un grupo o gama de mercancías producidas por una industria o sector industrial determinados y comprende las mercancías idénticas o similares.

4. A los efectos del presente Acuerdo se considerará que existe vinculación entre las personas solamente en los casos siguientes:

- a) si una de ellas ocupa cargos de responsabilidad o dirección en una empresa de la otra;
- b) si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios;
- c) si están en relación de empleador y empleado;
- d) si una persona tiene, directa o indirectamente, la propiedad, el control o la posesión del 5 por ciento o más de las acciones o títulos en circulación y con derecho a voto de ambas;
- e) si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra;
- f) si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera;
- g) si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona; o
- h) si son de la misma familia.

5. A los efectos del presente Acuerdo, se considerará que existe vinculación entre personas que tienen una relación comercial consistente en que una de ellas es agente exclusivo de la otra, su distribuidor exclusivo o su concesionario exclusivo, cualquiera sea su designación, cuando pueda aplicárseles alguno de los criterios establecidos en el párrafo 4 de este artículo.

Artículo 16

Previa solicitud por escrito, el importador tendrá derecho a recibir de la Administración de Aduanas del país de importación una explicación escrita del método según el cual se haya determinado el valor en aduana de las mercancías por él importadas.

Artículo 17

Ninguna de las disposiciones del presente Acuerdo podrá interpretarse en un sentido que restrinja o ponga en duda el derecho de las Administraciones de Aduanas de comprobar la veracidad o la exactitud de toda relación, documento o declaración presentados a efectos de valoración en aduana.

PARTE II - ADMINISTRACION DEL ACUERDO Y  
SOLUCION DE DIFERENCIAS

Instituciones

Artículo 18

En virtud del presente Acuerdo se establecerán:

1. Un Comité del Valor en Aduana (denominado en adelante "Comité"), compuesto de representantes de cada una de las partes en el presente Acuerdo. El Comité elegirá a su Presidente y se reunirá normalmente una vez al año, o también según se prevé en las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo, para dar a las partes en el mismo la oportunidad de consultarse sobre cuestiones relacionadas con la administración del sistema de determinación del valor en aduana por cualquiera de las partes en el presente Acuerdo en la medida en que esa administración pudiera afectar al funcionamiento del Acuerdo o a la consecución de sus objetivos, y con el fin de ejercer las demás funciones que le encomienden las partes. La Secretaría del GATT actuará como secretaria del Comité.
2. Un Comité Técnico del Valor en Aduana (denominado en adelante "Comité Técnico"), bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera, que ejercerá las funciones enunciadas en el anexo II al presente Acuerdo, y que actuará de conformidad con el reglamento contenido en dicho anexo.

Consultas

Artículo 19

1. Si una parte considera que un beneficio que obtenga directa o indirectamente en virtud del presente Acuerdo queda anulado o menoscabado, o que la consecución de uno de los objetivos del mismo se ve comprometida por la acción de otra u otras partes, podrá, con objeto de llegar a un arreglo mutuamente

satisfactorio de la cuestión, solicitar la celebración de consultas con la parte o partes de que se trate. Cada parte examinará con comprensión toda solicitud de consultas que le dirija otra parte.

2. Las partes interesadas iniciarán prontamente las consultas solicitadas.

3. Las partes que hayan entablado consultas acerca de una cuestión concreta referente al funcionamiento del presente Acuerdo deberán tratar de terminirlas en un plazo razonablemente breve. Cuando así se le solicite, el Comité Técnico prestará asesoramiento y asistencia a las partes que hayan entablado consultas.

#### Solución de diferencias

##### Artículo 20

1. Si las partes interesadas no encuentran una solución mutuamente satisfactoria en las consultas previstas en el artículo 19, el Comité se reunirá a solicitud de cualquiera de las partes en la diferencia dentro del plazo de treinta días contados desde la fecha de recepción de dicha solicitud, a fin de examinar la cuestión y facilitar una solución mutuamente satisfactoria.

2. Al efectuar el estudio de la cuestión y elegir el procedimiento a seguir, el Comité tendrá en cuenta si los asuntos litigiosos están relacionados con consideraciones de política comercial o con cuestiones que requieran un examen técnico detallado. Por propia iniciativa, el Comité podrá pedir al Comité Técnico que, conforme a lo dispuesto en el párrafo 4 *infra*, haga un examen de cualquier cuestión que deba ser objeto de un estudio técnico. A petición de cualquier parte en la diferencia que considere que los problemas guardan relación con cuestiones de carácter técnico, el Comité pedirá al Comité Técnico que haga tal examen.



3. En cualquier fase del procedimiento de solución de la diferencia se podrá consultar con órganos competentes y con expertos en la materia objeto de examen; se podrá solicitar a tales órganos y expertos la información y asistencia que sean del caso. El comité tendrá en cuenta los resultados de todos los trabajos del Comité Técnico que sean pertinentes para el asunto litigioso.

#### Cuestiones técnicas

4. Cuando así se le solicite de conformidad con las disposiciones del párrafo 2 supra, el Comité Técnico examinará el asunto y presentará informe al Comité en un plazo de tres meses contados a partir de la fecha en que se le haya dado traslado de la cuestión técnica, a menos que ese plazo sea prorrogado por mutuo acuerdo entre las partes en la diferencia.

#### Procedimiento de los grupos especiales

5. En los casos en que no se remita el asunto al Comité Técnico, el Comité establecerá un grupo especial a petición de cualquier parte en la diferencia si no se hubiera hallado una solución mutuamente satisfactoria dentro de un plazo de tres meses contados desde la fecha en que se haya pedido al Comité que haga una encuesta sobre el asunto. Cuando se remita el asunto al Comité Técnico, el Comité establecerá un grupo especial a petición de cualquier parte en la diferencia si no se hubiera hallado una solución mutuamente satisfactoria dentro de un mes contado desde la fecha en que el Comité Técnico haya presentado su informe al Comité.

6. a) Cuando se establezca un grupo especial, éste se regirá por el procedimiento del anexo III.
- b) Si el Comité Técnico hubiera hecho un informe sobre los aspectos técnicos del asunto litigioso, el grupo especial utilizará tal informe como base para el examen de los aspectos técnicos del asunto litigioso.

Cumplimiento de las obligaciones

7. Una vez terminada la encuesta o una vez que el Comité Técnico o el grupo especial haya presentado su informe al Comité, éste examinará con prontitud el asunto. Con respecto a los informes de los grupos especiales, el Comité adoptará normalmente las medidas pertinentes dentro de los 30 días siguientes a la recepción del informe. Estas medidas incluirán:
- i) una exposición de los hechos del caso, y
  - ii) recomendaciones a una o varias partes en el presente Acuerdo, o cualquier otra resolución que juzgue apropiada.
8. Si una parte a la que se dirigen recomendaciones considera que no puede cumplirlas, comunicará prontamente y por escrito sus motivos al Comité. En ese caso, el Comité examinará qué otras medidas pueden ser procedentes.
9. Si el Comité considera que las circunstancias son suficientemente graves para que se justifique tal medida, podrá autorizar a una o varias partes en el presente Acuerdo a suspender, con respecto a cualquier otra parte o partes en él, la aplicación de las obligaciones resultantes del presente Acuerdo que estime apropiadas habida cuenta de las circunstancias.
10. El Comité vigilará la evolución de todo asunto sobre el cual haya hecho recomendaciones o dictado resoluciones.
11. Si surge una diferencia entre las partes relativa a derechos y obligaciones dimanantes del presente Acuerdo, las partes deberán agotar el procedimiento de solución de diferencias en él previsto antes de ejercitar cualesquiera derechos que les correspondan en virtud del Acuerdo General, y en particular el derecho de invocar su artículo XXIII.

PARTE III - TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO

Artículo 21.

1. Los países en desarrollo parte en el presente Acuerdo podrán retrasar la aplicación de sus disposiciones por un período que no exceda de cinco años contados desde la fecha de entrada en vigor del presente Acuerdo para dichos países. Los países en desarrollo parte en el Acuerdo que decidan retrasar la aplicación del mismo lo notificarán al Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General.
2. Además de lo dispuesto en el párrafo 1, los países en desarrollo parte en el presente Acuerdo podrán retrasar la aplicación del artículo 1, párrafo 2, b), iii) y del artículo 6 por un período que no exceda de tres años contados desde la fecha en que hayan puesto en aplicación todas las otras disposiciones del Acuerdo. Los países en desarrollo parte en el Acuerdo que decidan retrasar la aplicación de las disposiciones mencionadas en este párrafo lo notificarán al Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General.
3. Los países desarrollados parte en el presente Acuerdo proporcionarán, en condiciones mutuamente convenidas, asistencia técnica a los países en desarrollo parte en el Acuerdo que lo soliciten. Sobre esta base, los países desarrollados parte en el Acuerdo elaborarán programas de asistencia técnica que podrán comprender, entre otras cosas, capacitación de personal, asistencia para preparar las medidas de aplicación, acceso a las fuentes de información con respecto a los métodos de valoración en aduana y asesoramiento sobre la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo.

PARTE IV - DISPOSICIONES FINALES

Aceptación y adhesión

Artículo 22

1. El presente Acuerdo estará abierto a la aceptación, mediante firma o formalidad de otra clase, de los gobiernos que sean contratantes del Acuerdo General y de la Comunidad Económica Europea.
2. El presente Acuerdo estará abierto a la adhesión de cualquier otro gobierno en las condiciones que, respecto de la aplicación efectiva de los derechos y obligaciones dimanantes del mismo, convengan dicho gobierno y las partes en el presente Acuerdo, mediante el depósito en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General de un instrumento de adhesión en el que se enuncien las condiciones convenidas.
3. Las partes contratantes podrán aceptar el presente Acuerdo en nombre de los territorios que representen internacionalmente, a condición de que el Acuerdo General se aplique respecto de esos territorios de conformidad con las disposiciones de los apartados a) y b) del párrafo 5 de su artículo XXVI; y en virtud de dicha aceptación, cada uno de ellos será considerado como si fuera parte en el presente Acuerdo.

Reservas

Artículo 23

No podrán formularse reservas respecto de ninguna de las disposiciones del presente Acuerdo sin el consentimiento de las demás partes en el mismo.

Entrada en vigor

Artículo 24

El presente Acuerdo entrará en vigor el 1o. de enero de 1981 para los gobiernos\* que lo hayan aceptado o se hayan adherido a él para esa fecha. Para cada uno de los demás gobiernos, el presente Acuerdo entrará en vigor el trigésimo día siguiente a la fecha de su aceptación o adhesión.

Legislación nacional

Artículo 25

1. Cada gobierno que acepte el presente Acuerdo o se adhiera a él velará por que, a más tardar en la fecha en que el Acuerdo entre en vigor para él, sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos estén en conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo.
2. Cada una de las partes en el presente Acuerdo informará al Comité de las modificaciones introducidas en aquellas de sus leyes y reglamentos que tengan relación con el presente Acuerdo y en la aplicación de dichas leyes y reglamentos.

Examen

Artículo 26

El Comité examinará anualmente la aplicación y funcionamiento del presente Acuerdo habida cuenta de sus objetivos. El Comité informará anualmente a las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General de las novedades registradas durante los periodos que abarquen dichos exámenes.

---

\*Se entiende que el término "gobiernos" comprende también las autoridades competentes de la Comunidad Económica Europea.

Modificaciones

Artículo 27

Las partes podrán modificar el presente Acuerdo teniendo en cuenta, entre otras cosas, la experiencia adquirida en su aplicación. Una modificación acordada por las partes de conformidad con el procedimiento establecido por el Comité no entrará en vigor para una parte hasta que esa parte la haya aceptado.

Denuncia

Artículo 28

Toda parte en el presente Acuerdo podrá denunciarlo. La denuncia surtirá efecto a la expiración de un plazo de sesenta días contados desde la fecha en que el Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General haya recibido notificación escrita de la misma. Recibida esa notificación, toda parte en el presente Acuerdo podrá solicitar la convocación inmediata del Comité.

Secretaría

Artículo 29

Los servicios de secretaría del presente Acuerdo serán prestados por la Secretaría del GATT, excepto en lo referente a las funciones específicamente encomendadas al Comité Técnico, cuyos servicios de secretaría correrán a cargo del Consejo de Cooperación Aduanera.

Depósito

Artículo 30

El presente Acuerdo será depositado en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General, quien remitirá sin dilación a cada parte en el presente Acuerdo y a cada una de las partes contratantes

del Acuerdo General copia autenticada de dicho instrumento y de todas las modificaciones introducidas en el mismo al amparo del artículo 27, y comunicación de cada aceptación o instrumento de adhesión conforme al artículo 22, o aviso por escrito de cada denuncia del Acuerdo realizada con arreglo al artículo 28.

Registro

Artículo 31

El presente Acuerdo será registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

Hecho en Ginebra el.....de.....  
de mil novecientos setenta y nueve, en un sólo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, siendo cada uno de los textos igualmente auténticos.

ANEXO 1

NOTAS INTERPRETATIVAS

Nota general

Aplicación sucesiva de los métodos de evaluación

1. En los artículos 1 a 7, ambos inclusive, se establece la manera en que se determinará el valor en aduana de las mercancías importadas de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo. Los métodos de valoración se enuncian según su orden de aplicación. El método primario de valoración en aduana se define en el artículo 1 y las mercancías importadas se tendrán que valorar según las disposiciones de dicho artículo siempre que concurren las condiciones en él prescritas.
2. Cuando el valor en aduana no se pueda determinar según las disposiciones del artículo 1, se determinará recurriendo sucesivamente a cada uno de los artículos siguientes hasta hallar el primero que permita determinarlo. Salvo lo dispuesto en el artículo 4, solamente cuando el valor en aduana no se pueda determinar según las disposiciones de un artículo dado se podrá recurrir a las del artículo siguiente.
3. Si el importador no pide que se invierta el orden de los artículos 5 y 6, se seguirá el orden normal. Si el importador solicita esa inversión, pero resulta imposible determinar el valor en aduana según las disposiciones del artículo 6, dicho valor se deberá determinar de conformidad con las disposiciones del artículo 5, si ello es posible.
4. Cuando el valor en aduana no se pueda determinar según las disposiciones de los artículos 1 a 6, ambos inclusive, se aplicarán a ese efecto del artículo 7.



Aplicación de principios de contabilidad generalmente aceptados

1. Se entiende por "principios de contabilidad generalmente aceptados" la opinión aceptada por consenso o respaldada por un apoyo substancial y autorizado, en un país y un momento determinados, acerca de qué recursos y obligaciones económicos deben registrarse como activo y pasivo, qué cambios del activo y el pasivo deben registrarse, cómo deben medirse los activos y pasivos y sus variaciones, qué información debe comunicarse y en qué forma, y qué estados financieros se deben preparar. Estas normas pueden consistir en orientaciones amplias de aplicación general o en usos y procedimientos detallados.

2. A los efectos del presente Acuerdo, la administración de aduanas de cada parte utilizará datos preparados de manera conforme con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país que corresponda según el artículo de que se trate. Por ejemplo, para determinar los suplementos por beneficios y gastos generales a que se refiere el artículo 5, se utilizarán datos preparados de manera conforme con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país importador. Por otra parte, para determinar el margen de beneficios y gastos generales previstos en el artículo 6 se utilizarán datos preparados de manera conforme con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país productor. Otro ejemplo podría ser la determinación de uno de los elementos previstos en el artículo 8, párrafo 1, b), ii) realizada en el país de importación, que se efectuaría utilizando datos conformes con los principios de contabilidad generalmente aceptados en dicho país".

Nota al artículo 1

Precio realmente pagado o por pagar

El precio realmente pagado o por pagar es el pago total que por las mercancías importadas haya hecho o vaya a hacer el comprador al vendedor o en beneficio de éste. Dicho pago no tiene que tomar necesariamente la forma de una transferencia de dinero. El pago puede efectuarse por medio de cartas de crédito o instrumentos negociables. El pago puede hacerse de manera directa o indirecta. Un ejemplo de pago indirecto sería la cancelación por el comprador, ya sea en su totalidad o en parte, de una deuda a cargo del vendedor.

Se considerará que las actividades que por cuenta propia emprenda el comprador, salvo aquellas respecto de las cuales deba efectuarse un ajuste conforme a lo dispuesto en el artículo 8, no constituyen un pago indirecto al vendedor, aunque se pueda estimar que benefician a éste. Por lo tanto, los costos de tales actividades no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar a los efectos de la determinación del valor en aduana.

El valor en aduana no comprenderá los siguientes gastos o costos, siempre se se distingan del precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas:

- a) los gastos de construcción, armado, montaje, entretenimiento o asistencia técnica realizados después de la importación, en relación con mercancías importadas tales como una instalación industrial, maquinaria o equipo;
- b) el costo del transporte ulterior a la importación;
- c) los derechos e impuestos aplicables en el país de importación.

El precio realmente pagado o por pagar es el precio de las mercancías importadas. Así, los dividendos u otros pagos del comprador al vendedor que no guarden relación con las mercancías importadas no forman parte del valor en aduana.

Párrafo 1 a), iii)

Entre las restricciones que no hacen que sea inaceptable un precio pagado o por pagar figuran las que no afecten sensiblemente al valor de las mercancías. Un ejemplo de restricciones de esta clase es el caso de un vendedor de automóviles que exige al comprador que no los venda ni exponga antes de cierta fecha, que marca el comienzo del año para el modelo.

Párrafo 1, b)

Si la venta o el precio dependen de alguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías objeto de valoración, el valor de transacción no será aceptable a efectos aduaneros. He aquí algunos ejemplos:

- a) el vendedor establece el precio de las mercancías importadas a condición de que el comprador adquiriera también cierta cantidad de otras mercancías;
- b) el precio de las mercancías importadas depende del precio o precios a que el comprador de las mercancías importadas vende otras mercancías al vendedor de las mercancías importadas;
- c) el precio se establece condicionándolo a una forma de pago ajena a las mercancías importadas, por ejemplo, cuando éstas son mercancías semiacabadas suministradas por el vendedor a condición de recibir cierta cantidad de las mercancías acabadas.

Sin embargo, otras condiciones o contraprestaciones relacionadas con la producción o la comercialización de las mercancías importadas no conducirán a descartar el valor de transacción. Por ejemplo, si el comprador suministra al vendedor elementos de ingeniería o planos realizados en el país de importación, ello no conducirá a descartar el valor de transacción a los efectos del artículo 1. Análogamente, si el comprador emprende por propia cuenta, incluso mediante acuerdo con el vendedor, actividades relacionadas con la comercialización de las mercancías importadas, el valor de estas actividades no forma parte del valor en aduana y el hecho de que se realicen estas actividades no conducirá a descartar el valor de transacción.

Párrafo 2

1. En el artículo 1, párrafo 2, a) y b), se prevén diferentes medios de establecer la aceptabilidad del valor de transacción.
2. En el párrafo 2, a) se estipula que, cuando exista una vinculación entre el comprador y el vendedor, se examinarán las circunstancias de la venta y se aceptará el valor de transacción como valor en aduana siempre que la vinculación no haya influido en el precio. No se pretende que se haga un examen de las circunstancias en todos los casos en que exista una vinculación entre el comprador y el vendedor. Sólo se exigirá este examen cuando existan dudas en cuanto a la aceptabilidad del precio. Cuando la administración de aduanas no tenga dudas acerca de la aceptabilidad del precio, debe aceptarlo sin solicitar información adicional al importador. Por ejemplo, puede que la administración de aduanas haya examinado anteriormente tal vinculación, o que ya disponga de

información detallada respecto del comprador y el vendedor, y estime suficiente tal examen o información para considerar que la vinculación no ha influido en el precio.

3. En el caso de que la administración de aduanas no pueda aceptar el valor de transacción sin recabar otros datos, deberá dar al importador la oportunidad de suministrar la información detallada adicional que pueda ser necesaria para que la aduana examine las circunstancias de la venta. A este respecto, y con objeto de determinar si la vinculación ha influido en el precio, la administración de aduanas debe estar dispuesta a examinar los aspectos pertinentes de la transacción, entre ellos la manera en que el comprador y el vendedor tengan organizadas sus relaciones comerciales y la manera en que se haya fijado el precio de que se trate. En los casos en que pueda demostrarse que, pese a estar vinculados en el sentido de lo dispuesto en el artículo 15, el comprador compra al vendedor y éste vende al comprador como si no existiera entre ellos vinculación alguna, quedaría demostrado que el hecho de estar vinculados no ha influido en el precio. Por ejemplo, si el precio se hubiera ajustado de manera conforme con las prácticas normales de fijación de precios seguidas por la industria de que se trate o con el modo en que el vendedor ajuste los precios de venta a compradores no vinculados con él, quedaría demostrado que la vinculación no ha influido en el precio. Otro ejemplo sería que se demostrara que con el precio se alcanza a recuperar todos los costos y se logra un beneficio que está en consonancia con los beneficios globales realizados por la empresa en un período de tiempo representativo (calculado, por ejemplo, sobre una base anual) en las ventas de mercancías de la misma especie o clase, con lo cual quedaría demostrado que el precio no ha sufrido influencia.

4. El párrafo 2, b) ofrece al importador la oportunidad de demostrar que el valor de transacción se aproxima mucho a un valor previamente aceptado como criterio de valoración por la aduana y que, por lo tanto, es aceptable a los efectos de lo dispuesto en el artículo 1. Cuando se satisface uno de los criterios previstos en el párrafo 2, b), no es necesario examinar la cuestión de la influencia de la vinculación con arreglo al párrafo 2, a). Si la administración de aduanas dispone ya de información suficiente para considerar, sin emprender un examen más detallado, que se ha satisfecho uno de los criterios establecidos en el apartado b) del párrafo 2, no hay razón para que pida al importador que demuestre la satisfacción de tal criterio. En el párrafo 2, b) la expresión "compradores no vinculados con el vendedor" se refiere a los compradores que no estén vinculados con el vendedor en ningún caso determinado.

Párrafo 2, b)

Para determinar si un valor "se aproxima mucho" a otro valor se tendrán que tomar en consideración cierto número de factores. Figuran entre ellos la naturaleza de las mercancías importadas, la naturaleza de la industria, la temporada durante la cual se importan las mercancías y la importancia comercial de la diferencia entre los valores. Como estos factores pueden ser distintos de un caso a otro, sería imposible aplicar en todos los casos un criterio uniforme, tal como un porcentaje fijo. Por ejemplo, una pequeña diferencia de valor podría ser inaceptable en el caso de un tipo de mercancías mientras que en el caso de otro tipo de mercancías una gran diferencia podría ser aceptable para determinar si el valor de transacción se aproxima mucho a los valores que se señalan como criterios en el artículo 1, párrafo 2, b).

Nota al artículo 2

1. En la aplicación del artículo 2, siempre que sea posible, la administración de aduanas utilizará el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas al mismo nivel comercial y esencialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de valoración. Cuando no exista tal venta, se podrá utilizar una venta de mercancías idénticas que se realicen en cualquiera de las tres condiciones siguientes:
  - a) una venta al mismo nivel comercial pero en cantidades diferentes;
  - b) una venta a un nivel comercial diferente pero esencialmente en las mismas cantidades; o
  - c) una venta a nivel comercial diferente y en cantidades diferentes.
2. Cuando exista una venta en la que concurra una cualquiera de las tres condiciones indicadas, se efectuarán los ajustes del caso en función de:
  - a) los factores de cantidad únicamente;
  - b) los factores de nivel comercial únicamente; o
  - c) los factores de nivel comercial y los factores de cantidad.
3. La expresión "y/o" confiere flexibilidad para utilizar las ventas e introducir los ajustes necesarios en cualquiera de las tres condiciones enunciadas.
4. A los efectos del artículo 2, se entenderá que el valor de transacción de mercancías importadas idénticas es un valor en aduana, ajustado con arreglo a las disposiciones de los párrafos 1, b) y 2 de dicho artículo, que ya haya sido aceptado con arreglo al artículo 1.

5. Será condición para efectuar el ajuste por razón de la diferencia en los niveles comerciales o cuantitativos, el que dicho ajuste, tanto si supone un incremento como una disminución del valor, se haga sólo sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que es razonable y exacto, por ejemplo, listas de precios vigentes en las que se indiquen los precios correspondientes a diferentes niveles o cantidades. Como ejemplo de lo que antecede, en el caso de que las mercancías importadas objeto de la valoración consistan en un envío de diez unidades y las únicas mercancías importadas idénticas respecto de las cuales exista un valor de transacción correspondan a una venta de 500 unidades; y se haya comprobado que el vendedor otorga descuentos por cantidad, el ajuste necesario podrá realizarse consultando la lista de precios del vendedor y utilizando el precio aplicable a una venta de diez unidades. La venta no tiene necesariamente que haberse realizado por una cantidad de diez unidades, con tal de que se haya comprobado, por las ventas de otras cantidades, que la lista de precios es fidedigna. Si no existe tal medida objetiva de comparación, no podrá aplicarse el artículo 2 para la determinación del valor en aduana.

Nota al artículo 3

1. En la aplicación del artículo 3, siempre que sea posible, la administración de aduanas utilizará el valor de transacción de mercancías similares vendidas al mismo nivel comercial y esencialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de valoración. Cuando no exista tal venta, se podrá utilizar una venta de mercancías similares que se realice en cualquiera de las tres condiciones siguientes:

- a) una venta al mismo nivel comercial pero en cantidades diferentes;



- b) una venta a un nivel comercial diferente pero esencialmente en las mismas cantidades; o
  - c) una venta a un nivel comercial diferente y en cantidades diferentes.
2. Cuando exista una venta en la que concurra una cualquiera de las tres condiciones indicadas, se efectuarán los ajustes del caso en función de:
- a) los factores de cantidad únicamente;
  - b) los factores de nivel comercial únicamente; o
  - c) los factores de nivel comercial y los factores de cantidad.
3. La expresión "y/o" confiere flexibilidad para utilizar las ventas e introducir los ajustes necesarios en cualquiera de las tres condiciones enunciadas.
4. A los efectos del artículo 3, se entenderá que el valor de transacción de mercancías importadas similares es un valor en aduana, ajustado con arreglo a las disposiciones de los párrafos 1, b) y 2 de dicho artículo, que ya haya sido aceptado con arreglo al artículo 1.
5. Será condición para efectuar el ajuste por razón de la diferencia en los niveles comerciales o cuantitativos, el que dicho ajuste, tanto si supone un incremento como una disminución del valor, se haga sólo sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que es razonable y exacto, por ejemplo, listas de precios vigentes en las que se indiquen los precios correspondientes a diferentes niveles o cantidades. Como ejemplo de lo que antecede, en el caso de que las mercancías importadas objeto de la valoración consistan en un envío de diez unidades y las únicas mercancías importadas similares respecto de las cuales exista un valor de transacción correspondan

MTN/NIM/W/229/Rev.1

Página 36

a una venta de 500 unidades, y se haya comprobado que el vendedor otorga descuentos por cantidad, el ajuste necesario podrá realizarse consultando la lista de precios del vendedor y utilizando el precio aplicable a una venta de diez unidades. La venta no tiene necesariamente que haberse realizado por una cantidad de diez unidades, con tal de que se haya comprobado, por las ventas de otras cantidades, que la lista de precios es fidedigna. Si no existe tal medida objetiva de comparación, no podrá aplicarse el artículo 3 para la determinación del valor en aduana.

Nota al artículo 5

1. Se entenderá por "el precio unitario al que se venda la mayor cantidad total ... idénticas o similares a ellas" el precio al que se venda el mayor número de unidades en las ventas a personas que no estén vinculadas con aquellas a las que comprenden dichas mercancías, al primer nivel comercial después de la importación en el que se efectúen dichas ventas.
2. Por ejemplo, se venden mercancías con arreglo a una lista de precios que establece precios unitarios favorables para las compras en grandes cantidades.

<u>Cantidad vendida</u>	<u>Precio unitario</u>	<u>Número de ventas</u>	<u>Cantidad total vendida a cada uno de los precios</u>
de 1 a 10 unidades	100	10 ventas de 5 unidades 5 ventas de 3 "	65
de 11 a 25 unidades	95	5 ventas de 11 "	55
más de 25 unidades	90	1 venta de 30 " 1 venta de 50 "	80

El mayor número de unidades vendidas a cierto precio es 80; por consiguiente, el precio unitario al que se vende la mayor cantidad total es 90.

3. Otro ejemplo, con la realización de dos ventas. En la primera se venden 500 unidades al precio de 95 unidades monetarias cada una. En la segunda se venden 400 unidades al precio de 90 unidades monetarias cada una. En este caso, el mayor número de unidades vendidas a cierto precio es 500; por consiguiente, el precio unitario al que se vende la mayor cantidad total es 95.

4. Un tercer ejemplo es el del caso siguiente, en que se venden diversas cantidades a diversos precios.

a) Ventas

<u>Cantidad vendida</u>	<u>Precio unitario</u>
40 unidades	100
30 unidades	90
15 unidades	100
50 unidades	95
25 unidades	105
35 unidades	90
5 unidades	100

b) Totales

<u>Cantidad total vendida</u>	<u>Precio unitario</u>
65	90
50	95
60	100
25	105

En el presente ejemplo, el mayor número de unidades vendidas a cierto precio es 65; por consiguiente, el precio unitario al que se vende la mayor cantidad total es 90.

5. No deberá tenerse en cuenta para fijar el precio unitario a los efectos del artículo 5 ninguna venta que se efectúe en las condiciones previstas en el párrafo 1 supra en el país de importación a una persona que suministre directa o indirectamente, a título gratuito o a un precio reducido, alguno de los elementos especificados en el artículo 8, párrafo 1, b), para que se utilicen en relación con la producción de las mercancías importadas o con la venta de éstas para exportación.

6. Conviene señalar que la expresión "beneficios y gastos generales" que figura en el párrafo 1 del artículo 5 se ha de considerar como un todo. A los efectos de esta deducción, la cifra deberá determinarse teniendo en cuenta las informaciones comunicadas por el importador o en nombre de éste, a menos que sus cifras sean incongruentes con las relativas a las ventas en el país de importación de mercancías importadas de la misma especie o clase. Cuando las cifras del importador sean incongruentes con dichos datos, la cantidad correspondiente a los beneficios y gastos generales podrá basarse en informaciones pertinentes, distintas de las comunicadas por el importador o en nombre de éste.

7. Los "gastos generales" comprenden los gastos directos e indirectos de comercialización de las mercancías.

8. Los impuestos pagaderos en el país con motivo de la venta de las mercancías, por los que no se haga una deducción según lo dispuesto en el artículo 5, párrafo 1, a), iv), se deducirán de conformidad con lo estipulado en el párrafo 1, a), i) de dicho artículo.

9. Para determinar las comisiones o los beneficios y gastos generales habituales a los efectos del párrafo 1 del artículo 5, la cuestión de si ciertas mercancías son "de la misma especie o clase" que otras mercancías se resolverá caso por caso teniendo en cuenta las circunstancias. Se examinarán las ventas que se hagan en el país de importación del grupo o gama más restringidos de mercancías importadas de la misma especie o clase que incluya las mercancías objeto de valoración y a cuyo respecto puedan suministrarse las informaciones necesarias. A los efectos del artículo 5, las "mercancías de la misma especie o clase" podrán ser mercancías importadas del mismo país que las mercancías objeto de valoración o mercancías importadas de otros países.

10. A los efectos del artículo 5, párrafo 1, b), la "fecha más próxima" será aquella en que se hayan vendido las mercancías importadas, o mercancías idénticas o similares importadas, en cantidad suficiente para determinar el precio unitario.

11. Cuando se utilice el método expuesto en el párrafo 2 del artículo 5, la deducción del valor añadido por la transformación ulterior se basará en datos objetivos y cuantificables referentes al costo de esa operación. El cálculo se basará en las fórmulas, recetas, métodos de construcción y prácticas aceptables de la industria de que se trate.

12. Se reconoce que el método de valoración definido en el párrafo 2 del artículo 5 no será normalmente aplicable cuando, como resultado de la transformación ulterior, las mercancías importadas pierdan su identidad. Sin embargo, podrá haber casos en que, aunque se pierda la identidad de las mercancías importadas, el valor añadido por la transformación su pueda determinar con precisión y sin excesiva dificultad. Por otra parte, puede haber también casos en que las mercancías importadas mantengan su identidad, pero formen en el producto vendido en el país de importación un elemento de tan reducida importancia que no esté justificado el empleo de este método de valoración. Teniendo presentes las anteriores consideraciones, esas situaciones se habrán de examinar caso por caso.

#### Nota al artículo 6

1. Por regla general, el valor en aduana se determina según el presente Acuerdo sobre la base de la información de que se pueda disponer fácilmente en el país de importación. Sin embargo, para determinar un valor reconstruido podrá ser necesario examinar los costos de producción de las mercancías objeto de valoración y otras informaciones que deban obtenerse fuera del país de importación. En muchos casos, además, el productor de las mercancías estará fuera de la jurisdicción de las autoridades del país de importación. La utilización del método del valor reconstruido se

limitará, en general, a aquellos casos en que el comprador y el vendedor estén vinculados entre sí, y en que el productor esté dispuesto a proporcionar a las autoridades del país de importación los datos necesarios sobre los costos y a dar facilidades para cualquier comprobación ulterior que pueda ser necesaria.

2. El "costo o el valor" a que se refiere el artículo 6, párrafo 1, a), se determinará sobre la base de la información relativa a la producción de las mercancías objeto de valoración, proporcionada por el productor o en nombre suyo. El costo o valor deberá basarse en la contabilidad comercial del productor, siempre que dicha contabilidad se lleve de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados que se apliquen en el país en que se produce la mercancía.

3. "El costo o el valor" comprenderá el costo de los elementos especificados en el artículo 8, párrafo 1, a), ii) y iii). Comprenderá también el valor, debidamente repartido según las disposiciones de la correspondiente nota al artículo 8, de cualquiera de los elementos especificados en el artículo 8, párrafo 1, b) que haya sido suministrado directa o indirectamente por el comprador para que se utilice en relación con la producción de las mercancías importadas. El valor de los elementos especificados en el artículo 8, párrafo 1, b), iv) que hayan sido realizados en el país de importación sólo quedará comprendido en la medida en que corran a cargo del productor. Queda entendido que en la determinación del valor reconstruido no se podrá contar por duplicado el costo o valor de ninguno de los elementos mencionados en ese párrafo.

4. La "cantidad en concepto de margen de beneficios y gastos generales" a que se refiere el artículo 6, párrafo 1, b), se determinará sobre la base de la información proporcionada por el productor o en nombre suyo, a menos que sus cifras no concuerden con las que sean usuales en las ventas de mercancías de la misma especie o clase que las mercancías objeto de valoración, efectuadas por los productores del país de exportación en operaciones de exportación al país de importación.

5. Conviene observar en este contexto que la "cantidad en concepto de margen de beneficios y gastos generales" debe considerarse como un todo. De ahí se deduce que si, en un determinado caso, el importe del beneficio del productor es bajo y sus gastos generales son altos, sus beneficios y gastos generales considerados en conjunto pueden no obstante ser congruentes con los que son usuales en las ventas de mercancías de la misma especie o clase. Esa situación puede darse, por ejemplo, en el caso de un producto que se ponga por primera vez a la venta en el país de importación y en que el productor esté dispuesto a no obtener beneficios o a que éstos sean bajos para compensar los fuertes gastos generales inherentes al lanzamiento del producto al mercado. Cuando el productor pueda demostrar que obtiene unos beneficios bajos en sus ventas de las mercancías importadas en razón de circunstancias comerciales especiales, deberá tenerse en cuenta el importe de los beneficios reales, a condición de que existan razones comerciales válidas que lo justifiquen y de que su política de precios refleje las políticas habituales de precios seguidas en la industria de que se trate. Esa situación puede darse, por ejemplo, en los casos en que los productores se hayan visto forzados a fijar temporalmente precios bajos a causa de una disminución imprevisible de la demanda o cuando vendan mercancías para complementar una gama de mercancías producidas en el país de importación y estén dispuestos a aceptar bajos márgenes de beneficios para mantener la competitividad. Cuando la cantidad indicada por el productor en concepto de beneficios y gastos generales no concuerde con las que sean usuales en las ventas de mercancías de la misma especie o clase que las mercancías objeto de valoración efectuadas por los productores del país de exportación en operaciones de exportación al país de importación, la cantidad en concepto de margen de beneficios y gastos generales podrá basarse en otras informaciones pertinentes que no sean las proporcionadas por el productor de las mercancías o en nombre suyo.

6. Si para determinar un valor reconstruido se utiliza una información distinta de la proporcionada por el productor o en nombre suyo, las autoridades del país de importación informarán al importador, si éste así lo solicita, de la fuente de dicha información, los datos utilizados y los cálculos efectuados sobre la base de dichos datos, a reserva de lo dispuesto en el artículo 10.
7. Los "gastos generales" a que se refiere el artículo 6, párrafo 1, b), comprenden los costos directos e indirectos de producción y venta de las mercancías para la exportación que no queden incluidos en el apartado a) del mismo párrafo y artículo.
8. La determinación de que ciertas mercancías son "de la misma especie o clase" que otras se hará caso por caso, de acuerdo con las circunstancias particulares que concurran. Para determinar los márgenes de beneficios y gastos generales usuales previstos en el artículo 6, se examinarán las ventas que se hagan para exportación al país de importación del grupo o gama más restringidos de mercancías que incluya las mercancías objeto de valoración, y a cuyo respecto pueda proporcionarse la información necesaria. A los efectos del artículo 6, las "mercancías de la misma especie o clase" deben ser originarias del mismo país del que provienen las mercancías objeto de valoración.

Nota al artículo 7

1. En la mayor medida posible, los valores en aduana que se determinen de conformidad con lo dispuesto en el artículo 7 deberán basarse en los valores en aduana determinados anteriormente.
2. Los métodos de valoración que deben utilizarse para el artículo 7 son los previstos en los artículos 1 a 6 inclusive, pero se considerará que una flexibilidad razonable en la aplicación de tales métodos es conforme a los objetivos y disposiciones del artículo 7.



3. Por flexibilidad razonable se entiende, por ejemplo:

- a) Mercancías idénticas: El requisito de que las mercancías idénticas hayan sido exportadas en la misma fecha que las mercancías objeto de valoración, o en una fecha aproximada, podría interpretarse de manera flexible; la base para la valoración en aduana podría estar constituida por mercancías importadas idénticas, producidas en un país distinto del que haya exportado las mercancías objeto de valoración; podrían utilizarse los valores en aduana ya determinados para mercancías importadas idénticas conforme a lo dispuesto en los artículos 5 y 6.
- b) Mercancías similares: El requisito de que las mercancías similares hayan sido exportadas en la misma fecha que las mercancías objeto de valoración, o en una fecha aproximada, podría interpretarse de manera flexible; la base para la valoración en aduana podría estar constituida por mercancías importadas similares, producidas en un país distinto del que haya exportado las mercancías objeto de valoración; podrían utilizarse los valores en aduana ya determinados para mercancías importadas similares conforme a lo dispuesto en los artículos 5 y 6.
- c) Método deductivo: El requisito previsto en el artículo 5, párrafo 1, a), de que las mercancías deban haberse vendido en el "mismo estado en que son importadas" podría interpretarse de manera flexible; el requisito de los "noventa días" podría exigirse con flexibilidad.

Nota al artículo 8

Párrafo 1, a), i)

La expresión "comisiones de compra" comprende la retribución pagada por un importador a su agente por los servicios que le presta al representarlo en el extranjero en la compra de las mercancías objeto de valoración.

Párrafo 1, b), ii)

1. Para repartir entre las mercancías importadas los elementos especificados en el artículo 8, párrafo 1, b), ii), deben tenerse en cuenta dos factores: el valor del elemento en sí y la manera en que dicho valor deba repartirse entre las mercancías importadas. El reparto de estos elementos debe hacerse de manera razonable, adecuada a las circunstancias y de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados.
2. Por lo que se refiere al valor del elemento, si el importador lo adquiere de un vendedor al que no esté vinculado y paga por él un precio determinado, este precio será el valor del elemento. Si el elemento fue producido por el importador o por una persona vinculada a él, su valor será el costo de producción. Cuando el importador haya utilizado el elemento con anterioridad, independientemente de que lo haya adquirido o lo haya producido, se efectuará un ajuste para reducir el costo primitivo de adquisición o de producción del elemento a fin de tener en cuenta su utilización y determinar su valor.
3. Una vez determinado el valor del elemento, es preciso repartirlo entre las mercancías importadas. Existen varias posibilidades. Por ejemplo, el valor podrá asignarse al primer envío si el importador desea pagar de una sola vez los derechos por el valor total. O bien el importador podrá solicitar que se reparta el valor entre el número de unidades producidas hasta el momento del primer envío. O también es posible que solicite que el valor se reparta entre el total de la producción prevista cuando existan contratos o compromisos en firme respecto

de esa producción. El método de reparto que se adopte dependerá de la documentación presentada por el importador.

4. Supóngase por ejemplo que un importador suministra al productor un molde para la fabricación de las mercancías que se han de importar y se compromete a comprarle 10.000 unidades, y que cuando llegue la primera remesa de 1.000 unidades, el productor haya fabricado ya 4.000. El importador podrá pedir a la administración de aduanas que reparta el valor del molde entre 1.000, 4.000 ó 10.000 unidades.

Párrafo 1, b), iv)

1. Las adiciones correspondientes a los elementos especificados en el artículo 8, párrafo 1, b), iv), deberán basarse en datos objetivos y cuantificables. A fin de disminuir la carga que representa tanto para el importador como para la administración de aduanas la determinación de los valores que proceda añadir, deberá recurrirse en la medida de lo posible a los datos que puedan obtenerse fácilmente de los libros de comercio que lleve el comprador.

2. En el caso de los elementos proporcionados por el comprador que hayan sido comprados o alquilados por éste, la adición corresponderá al valor de la compra o del alquiler. No procederá efectuar adición alguna cuando se trate de elementos que sean del dominio público, salvo la correspondiente al costo de la obtención de copias de los mismos.

3. La facilidad con que puedan calcularse los valores que deban añadirse dependerá de la estructura y de las prácticas de gestión de la empresa de que se trate, así como de sus métodos de contabilidad.

4. Por ejemplo, es posible que una firma que importa diversos productos de distintos países lleve la contabilidad de su centro de diseño fuera del país de importación de una manera que permita conocer exactamente los costos correspondientes a cada producto. En tales casos, puede efectuarse directamente el ajuste apropiado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8.

5. En otros casos, es posible que una firma registre los costos del centro de diseño fuera del país de importación como gastos generales sin consignar los que corresponden a los distintos productos. En ese supuesto, puede efectuarse el ajuste apropiado de conformidad con las disposiciones del artículo 8 respecto de las mercancías importadas, repartiendo los costos totales del centro de diseño entre la totalidad de los productos para los que se utiliza y cargando el costo unitario resultante a los productos importados.

6. Naturalmente, las modificaciones de las circunstancias señaladas anteriormente exigirán que se consideren factores diferentes para la determinación del método adecuado de asignación.

7. En los casos en que la producción del elemento de que se trate suponga la participación de diversos países durante cierto tiempo, el ajuste deberá limitarse al valor efectivamente añadido a dicho elemento fuera del país de importación.

Párrafo 1, c)

1. Los cánones o derechos de licencia que se mencionan en el artículo 8, párrafo 1, c) podrán comprender, entre otras cosas, los pagos relativos a patentes, marcas comerciales y derechos de autor. Sin embargo, en la determinación del valor en aduana no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas las sumas satisfechas por el derecho de reproducción de dichas mercancías en el país de importación.

2. Los pagos que efectúe el comprador por el derecho de distribución o reventa de las mercancías importadas no se añadirán al precio realmente pagado o por pagar cuando no constituyan una condición de la venta de dichas mercancías para su exportación al país importador.

Párrafo 3

En los casos en que no haya datos objetivos y cuantificables respecto de los incrementos que deban realizarse en virtud de lo estipulado en el artículo 8, el valor de transacción no podrá determinarse mediante la aplicación de lo dispuesto en el artículo 1. Supóngase, por ejemplo, que se paga un cánón sobre la base del precio de venta en el país importador de un litro de un producto que fue importado en forma sólida y fue transformado posteriormente en una solución. Si el cánón se basa en parte en la mercancía importada y en parte en otros factores que no tengan nada que ver con ella (como en el caso de que la mercancía importada se mezcle con ingredientes nacionales y ya no pueda ser identificada separadamente, o el de que el cánón no pueda ser distinguido de unas disposiciones financieras especiales que hayan acordado el comprador y el vendedor) no se deberá proceder a un incremento por razón del cánón. En cambio, si el importe de éste se basa únicamente en las mercancías importadas y puede cuantificarse sin dificultad, se podrá incrementar el precio realmente pagado o por pagar.

Nota al artículo 9

Para los fines del artículo 9, la expresión "momento ...de la importación" podrá comprender el momento de la entrada a efectos aduaneros.

Nota al artículo 11

1. En el artículo 11 se prevé el derecho del importador a recurrir contra una determinación de valor hecha por la administración de aduanas para las mercancías objeto de valoración. Aunque en primera instancia el recurso se pueda interponer ante un órgano superior de la administración de aduanas, en última instancia el importador tendrá el derecho de recurrir ante una autoridad judicial.
2. Por "sin penalización" se entiende que el importador no estará sujeto al pago de una multa o a la amenaza de su imposición por el sólo hecho de que haya decidido ejercitar su derecho de recurso. No se considerará como multa el pago de las costas judiciales normales y los honorarios de los abogados.
3. Sin embargo, las disposiciones del artículo 11 no impedirán a ninguna parte exigir el pago íntegro de los derechos de aduana antes de la interposición de un recurso.

Nota al artículo 15

Párrafo 4

A los efectos del presente artículo, el término "personas" comprende las personas jurídicas, en su caso.

Párrafo 4, e)

A los efectos del presente Acuerdo, se entenderá que una persona controla a otra cuando la primera se halle en situación jurídica o práctica de imponer limitaciones o impartir directivas a la segunda.

## ANEXO II

Comité Técnico de Valoración en Aduana

1. De conformidad con el artículo 18 del presente Acuerdo, se establecerá el Comité Técnico bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera, con objeto de conseguir, a nivel técnico, la uniformidad de la interpretación y aplicación del presente Acuerdo.
2. Serán funciones del Comité Técnico:
  - a) examinar los problemas técnicos concretos que surjan en la administración cotidiana de los sistemas de valoración en aduana de las partes en el presente Acuerdo y asesorar acerca de las soluciones pertinentes sobre la base de los hechos expuestos;
  - b) estudiar, si así se le solicita, las leyes, procedimientos y prácticas en materia de valoración en la medida en que guarden relación con el presente Acuerdo, y preparar informes sobre los resultados de dichos estudios
  - c) elaborar y distribuir informes anuales sobre los aspectos técnicos de la aplicación y situación del presente Acuerdo;
  - d) suministrar la información y asesoramiento sobre toda cuestión relativa a la valoración aduanera de mercancías importadas que solicite cualquier parte en el presente Acuerdo o el Comité. Dicha información y asesoramiento podrá revestir la forma de dictámenes, comentarios, o notas explicativas;
  - e) facilitar, si así se le solicita, asistencia técnica a las partes en el presente Acuerdo con el fin de promover la aceptación internacional del mismo; y
  - f) desempeñar las demás funciones que le asigne el Comité.

Disposiciones generales

3. El Comité Técnico deberá tratar de concluir, en un plazo razonablemente breve, sus trabajos sobre cuestiones concretas, en especial las que le sometan las partes en el presente Acuerdo o el Comité.
4. La Secretaría del Consejo de Cooperación Aduanera ayudará según proceda al Comité Técnico en sus actividades.

Representación

5. Todas las partes en el presente Acuerdo tendrán derecho a estar representadas en el Comité Técnico. Cada parte podrá nombrar a un delegado y a uno o más suplentes para que sean sus representantes en el Comité Técnico las partes así representadas en el Comité Técnico serán denominadas en adelante miembros del Comité Técnico. Los representantes de miembros del Comité Técnico podrán contar con la ayuda de asesores. La Secretaría del GATT podrá asistir también a dichas reuniones en calidad de observador.
6. Los miembros del Consejo de Cooperación Aduanera que no sean partes en el presente Acuerdo podrán estar representados en las reuniones del Comité Técnico por un delegado y uno o más suplentes. Dichos representantes asistirán a las reuniones del Comité Técnico como observadores.
7. A reserva de la aprobación del Presidente del Comité Técnico, el Secretario General del Consejo de Cooperación Aduanera (denominado en adelante "Secretario General") podrá invitar a representantes de gobiernos que no sean ni partes en el presente Acuerdo ni miembros del CCA y a representantes de organizaciones internacionales gubernamentales y comerciales a asistir a las reuniones del Comité Técnico como observadores.



8. Los nombramientos de delegados suplentes y asesores que asistan a las reuniones del Comité Técnico serán comunicados al Secretario General.

Reuniones del Comité Técnico

9. El Comité Técnico se reunirá cuando sea necesario y, por lo menos, dos veces al año. El Comité Técnico fijará la fecha de cada reunión en la precedente. La fecha de una reunión podrá ser cambiada a petición de cualquier miembro del Comité Técnico con el acuerdo de la mayoría simple de los miembros del mismo o bien, cuando se trate de casos que requieran atención urgente, a petición del Presidente.

10. Las reuniones del Comité Técnico se celebrarán en la sede del Consejo de Cooperación Aduanal, salvo decisión en contrario.

11. El Secretario General comunicará la fecha de apertura de cada reunión del Comité Técnico a todos los miembros del mismo y a los representantes que se mencionan en los párrafos 6 y 7, con una antelación mínima de treinta días, excepto en los casos de urgencia.

Orden del día

12. El Secretario General establecerá un Orden del día provisional para cada reunión y lo distribuirá a los miembros del Comité Técnico y a los representantes que se mencionan en los párrafos 6 y 7 con una antelación mínima de treinta días, excepto en los casos de urgencia. En el Orden del día figurarán todos los puntos cuya inclusión haya aprobado el Comité Técnico en su reunión anterior, todos los puntos que incluya el Presidente por iniciativa propia, y todos los puntos cuya inclusión haya solicitado el Secretario General, el Comité, o cualquiera de los miembros del Comité Técnico.

13. El Comité Técnico aprobará su Orden del día al comienzo de cada reunión. Durante ella el Comité Técnico podrá modificar el Orden del día en todo momento.

Presidente y Vicepresidentes del Comité Técnico y dirección de los debates

14. El Comité Técnico elegirá entre los delegados de sus miembros a un Presidente y a uno o más Vicepresidentes. El Presidente y los Vicepresidentes desempeñarán su cargo por un período de un año. El Presidente y los Vicepresidentes salientes podrán ser reelegidos. El Presidente o Vicepresidente que deje de representar a un miembro del Comité Técnico perderá automáticamente su cargo.

15. Cuando el Presidente esté ausente de una reunión o de parte de ella, presidirá la reunión un Vicepresidente. En tal caso, este Vicepresidente tendrá las mismas facultades y obligaciones que el Presidente.

16. El Presidente de la reunión participará en los debates del Comité Técnico en su calidad de Presidente y no como representante de un miembro del Comité Técnico.

17. Además de ejercer las facultades que se le confieren en el presente reglamento, el Presidente abrirá y levantará la sesión, actuará de moderador de los debates, concederá la palabra, y , de conformidad con el presente reglamento, dirigirá la reunión. El Presidente podrá también llamar al orden a un orador si las observaciones de éste no fueran pertinentes.

18. Toda delegación podrá plantear una moción de orden en el curso de cualquier debate. En dicho caso el Presidente decidirá inmediatamente la cuestión. Si su decisión provocara objeciones, la someterá en seguida a votación y dicha decisión será válida si la mayoría no la rechaza.

19. Los trabajos de secretaría de las reuniones del Comité Técnico serán realizados por el Secretario General o por los miembros de la Secretaría que éste designe.

#### Quórum y votación

20. El quórum estará constituido por los representantes de la mayoría simple de los miembros del Comité Técnico.

21. Cada miembro del Comité Técnico tendrá un voto. Para que el Comité Técnico pueda adoptar una decisión se requerirán, como mínimo, los dos tercios de los votos de los miembros presentes y votantes. Cualquiera que sea el resultado de la votación sobre un asunto determinado, el Comité Técnico podrá hacer un informe completo sobre ese asunto para el Comité y el Consejo de Cooperación Aduanera, indicando las diferentes opiniones expresadas en el correspondiente debate.

#### Idiomas y actas

22. Los idiomas oficiales del Comité Técnico serán el español, el francés y el inglés. Los discursos o declaraciones hechos en cualquiera de estos tres idiomas serán traducidos inmediatamente a los demás idiomas oficiales, salvo que todas las delegaciones estén de acuerdo en prescindir de la traducción. Los discursos o declaraciones hechos en cualquier otro idioma serán traducidos al español, al francés y al inglés, con sujeción a las mismas condiciones, aunque en ese caso la delegación interesada presentará la traducción al español, al francés o al inglés. En los documentos oficiales del Comité Técnico se empleará únicamente el español, el francés y el inglés. Los memorándums y la correspondencia destinados al Comité Técnico deberán estar escritos en uno de los idiomas oficiales.

23. El Comité Técnico elaborará un informe de todas sus reuniones y, si el Presidente lo considera necesario, se redactarán minutas o actas resumidas de sus reuniones. El Presidente o la persona que él designe presentará el informe de las actividades del Comité Técnico en cada reunión del Comité y en cada reunión del Consejo de Cooperación Aduanera.

ANEXO IIIGrupos especiales

1. Los grupos especiales establecidos por el Comité a tenor del presente Acuerdo tendrán las funciones siguientes:
  - a) examinar los asuntos que les someta el Comité;
  - b) celebrar consultas con las partes en la diferencia y darles todas las oportunidades de llegar a una solución mutuamente satisfactoria; y
  - c) formular una declaración acerca de los hechos del caso en cuanto guarden relación con la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo y hacer las constataciones necesarias para ayudar al Comité a formular recomendaciones o resolver sobre la cuestión.
  
2. Para facilitar el establecimiento de los grupos especiales, el Presidente del Comité mantendrá una lista indicativa oficiosa de funcionarios de las administraciones nacionales que sean expertos en materia de valoración en aduana y tengan experiencia en la esfera de las relaciones comerciales y el desarrollo económico. En esta lista podrán figurar también personas que no sean funcionarios públicos. A este respecto se invitará a cada una de las partes en el presente Acuerdo a que a comienzos de cada año comunique al Presidente del Comité el (los) nombre(s) del (de los dos) experto(s) de su administración pública que esté dispuesta a ceder para esa función. Cuando se establezca un grupo especial, el Presidente, previa consulta con las partes interesadas, propondrá, dentro de los siete días siguientes a ese establecimiento, la composición de dicho grupo, que estará integrado por tres o cinco miembros, de preferencia funcionarios de administraciones nacionales. En un plazo de siete días hábiles las partes directamente interesadas darán a conocer su parecer sobre las candidaturas de los miembros del grupo especial propuestas por el Presidente y no se opondrán a ellas sino por razones imperiosas.

Los ciudadanos de los países cuyos gobiernos sean partes en una diferencia no podrán ser miembros del grupo especial que se ocupe de ella. Los miembros de un grupo especial actuarán a título personal y no como representante de un gobierno o de una organización. Por tanto, ni los gobiernos ni las organizaciones podrán darles instrucciones con respecto a los asuntos sometidos al grupo especial.

3. Cada grupo especial elaborará su procedimiento. Todas las partes que tengan un interés substancial en la cuestión y que lo hayan notificado al Comité deberán tener la oportunidad de ser oídas. Todo grupo especial podrá consultar y recabar información y asesoramiento técnico de cualquier fuente que estime conveniente. Antes de recabar esa información o ese asesoramiento técnico de una fuente situada dentro de la jurisdicción de una Parte, el grupo especial informará al gobierno de dicha Parte. Las partes en el presente Acuerdo darán una respuesta pronta y completa a cualquier solicitud que les dirija un grupo especial para obtener la información que considera necesaria y pertinente. La información confidencial que se proporcione al grupo especial no será revelada sin la autorización expresa de la persona o gobierno que la haya facilitado. Cuando se solicite dicha información del grupo especial pero la comunicación de la misma no sea autorizada, se suministrará un resumen no confidencial de la información, autorizado por la persona o gobierno que la haya facilitado.

4. En los casos en que las partes en la diferencia no hayan podido llegar a una solución satisfactoria, el grupo presentará sus conclusiones por escrito. En los informes de los grupos especiales deberán exponerse las razones en que se basen sus conclusiones y recomendaciones. Cuando las partes hayan llegado a una solución de la cuestión, el informe del Grupo especial podrá limitarse a una breve relación de la diferencia y a una declaración de que se ha llegado a una solución.

5. Los grupos especiales utilizarán los informes que, de conformidad con el párrafo 4 del artículo 20 del presente Acuerdo, haya elaborado el Comité Técnico, como base para examinar los asuntos que incluyan cuestiones de naturaleza técnica.
6. Los tiempos que necesiten los grupos especiales podrá variar según los casos. Los grupos especiales tratarán de comunicar al Comité sus conclusiones y, cuando proceda, sus recomendaciones, sin demoras indebidas y normalmente en un plazo de tres meses contado desde la fecha de creación del grupo especial de que se trate.
7. Con el fin de favorecer la elaboración de soluciones mutuamente satisfactorias entre las partes en una diferencia y de obtener sus observaciones, cada grupo especial transmitirá primero la parte expositiva de su informe a las partes interesadas, y después comunicará sus conclusiones, o un resumen de las mismas, a las partes en la diferencia con razonable antelación al momento en que se distribuyan a las partes en el presente - - Acuerdo.

RESTRICTED

MTN/NTM/W/222/Rev. 1  
27 de marzo de 1979

Distribución especial

Negociaciones Comerciales Multilaterales

Grupo "Medidas no arancelarias"

Subgrupo "Cuestiones aduaneras"

VALORACION EN ADUANA

El presente documento se distribuye a petición de varios países en desarrollo que estiman que se causaría un grave perjuicio a los intereses de esos países si el Acuerdo sobre valoración en aduana que se apruebe en definitiva no contuviese disposiciones especiales destinadas a atender a las necesidades comerciales, financieras y de desarrollo de dichos países.

En el proyecto de Acuerdo sobre valoración en aduana se deberán introducir las modificaciones siguientes:

I. Se modificarán los incisos b) y c) del párrafo 2 del artículo 1 - en el sentido de que los criterios allí enunciados puedan utilizarse tanto por las personas vinculadas como por las no vinculadas.

II. La actual parte III - Trato especial y diferenciado será reemplazada por las disposiciones siguientes:

"PARTE III - TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO

Artículo 21

1. Los países en desarrollo parte en el presente Acuerdo (denominados en el presente Acuerdo "países en desarrollo") podrán retrasar la aplicación de sus disposiciones por un período de diez años contados a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Acuerdo para el país de que se trate. Los países en desarrollo que decidan retrasar la aplicación del mismo lo notificarán al Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General.

2. Los países desarrollados parte en el presente Acuerdo (denominados en el presente Acuerdo "países desarrollados") proporcionarán, en condiciones mutuamente convenidas, asistencia técnica a los países en desarrollo que se lo soliciten. Sobre esta base, los países desarrollados elaborarán programas de asistencia técnica que podrán comprender, entre otras cosas, capacitación de personal, asistencia para preparar las medidas de aplicación, acceso a las fuentes de in-



formación con respecto a los métodos de valoración en aduanas y asesoramiento sobre la aplicación de las disposiciones del presente - - Acuerdo.

#### Artículo 22

Al establecer su legislación nacional, las partes en desarrollo podrán obrar como si las disposiciones del inciso a) del párrafo 2 del artículo 1 hubieran sido modificadas con la inserción de las palabras "el importador demuestre que" entre las palabras "siempre que" y las palabras "la vinculación no haya influido en el precio".

#### Artículo 23

Al establecer su legislación nacional, las partes en desarrollo podrán disponer que el importador sólo podrá optar por invertir la aplicación de los artículos 5 y 6 si las autoridades aduaneras dan su consentimiento.

#### Artículo 24

Al establecer su legislación nacional, las partes en desarrollo podrán disponer que la aplicación del inciso b) del párrafo 1 del artículo 5 se hará sobre la base del precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importados o de mercancías idénticas o similares en la fecha más próxima después de la importación de las mercancías objeto de valoración pero antes de pasados 90 días desde dicha importación.

#### Artículo 25

Al establecer su legislación nacional, las partes en desarrollo podrán disponer que se aplicará el párrafo 2 del artículo 5, independientemente de que así lo pida el importador.

#### Artículo 26

Al establecer su legislación nacional, las partes en desarrollo podrán disponer que quede comprendido en el valor en aduana, total o parcialmente, el valor de cualquier elemento adicional no especificado en el párrafo 1 del artículo 8, que el comprador tenga que tomar a su cargo o exigir a otros que lo tomen a cargo como condición de la venta.

#### Artículo 27

No obstante lo dispuesto en el párrafo 4 del artículo 8, al establecer su legislación nacional, las partes en desarrollo podrán disponer que quede comprendida en el valor en aduana, total o parcialmente, cualquier reducción de precio que no esté libremente al alcance de cualquier otro comprador en la venta de dichas mercancías para la exportación al país de importación en las mismas cantidades y al mismo nivel.

Artículo 28

Al establecer su legislación nacional, las partes en desarrollo podrán disponer que se aplicarán las disposiciones del párrafo 5 del artículo 15 como si no existieran al final de dicho párrafo las palabras "cuando pueda aplicárseles alguno de los criterios establecidos en el párrafo 4 del presente artículo".

Artículo 29

Con respecto a los valores aduaneros mínimos, cualquier parte contratante podrá solicitar una excepción especial en el momento de su adhesión al presente Acuerdo y las estipulaciones y condiciones de la adhesión de cualquier parte contratante que lo solicite se considerarán sujetas a dicha excepción si las demás partes en el presente Acuerdo dan su consentimiento.

Artículo 30

En el caso de conflicto o incompatibilidad entre cualquiera de las disposiciones de la presente parte, por un lado, y de las demás partes o de las notas interpretativas o del comentario general, por otro, las disposiciones de la presente parte tendrán preferencia y las de las demás partes o de las notas interpretativas o del comentario general se interpretarán en el sentido de que, en la medida de dicho conflicto o incompatibilidad, no tienen ningún efecto o, en su caso, tienen un efecto modificado con respecto a su aplicación a las partes en desarrollo.

Artículo 31

Sea cual fuere el plazo de no aplicación previsto en el artículo 21 o el carácter de las excepciones previstas en los demás artículos de la presente parte, las partes en desarrollo tendrán plenos derechos de voto en todos los casos en que en el presente Acuerdo se prevea la votación sobre algún asunto".

III. En la parte IV - Disposiciones finales, en el artículo que figura bajo el epígrafe "Examen" y que lleva actualmente el número 26, se agregarán las siguientes palabras al final de la primera frase:

"y de las necesidades comerciales, financieras y de desarrollo de los países en desarrollo".

C5

RESTRICTED

MTN/NTM/W/231/Rev. 2  
10 de abril de 1979

Distribución especial

Negociaciones Comerciales Multilaterales

Grupo "Medidas no arancelarias"  
Subgrupo "Restricciones Cuantitativas"

PROCEDIMIENTOS PARA EL TRAMITE DE LICENCIAS  
DE IMPORTACION

Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de  
licencias de importación

Figura a continuación el texto de un Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación. Como consecuencia de las deliberaciones del Subgrupo, se remite dicho texto al Comité de Negociaciones Comerciales.

ACUERDO SOBRE PROCEDIMIENTOS PARA EL TRAMITE  
DE LICENCIAS DE IMPORTACION

PREAMBULO

Habida cuenta de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, las partes en el presente Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación.

Deseando promover la realización de los objetivos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio;

Teniendo en cuenta las necesidades especiales de los países en desarrollo por lo que respecta a su comercio, su desarrollo y sus finanzas;

Reconociendo la utilidad a determinados efectos de las licencias automáticas de importación y que no deben utilizarse estas licencias para limitar el comercio;

Reconociendo que las licencias de importación pueden emplearse para administrar medidas tales como las adoptadas con arreglo a las disposiciones pertinentes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio;

Reconociendo asimismo que la utilización inadecuada de los procedimientos para el trámite de licencias de importación puede obstaculizar la corriente del comercio internacional;

Deseando simplificar y dar transparencia a los procedimientos y prácticas administrativas que se siguen en el comercio internacional y garantizar la aplicación y administración justa y equitativa de esos procedimientos y prácticas;

Deseando establecer un mecanismo consultivo y prever disposiciones para la solución rápida, eficaz y equitativa de las diferencias que puedan surgir con motivo del presente Acuerdo;

Conviene en lo siguiente:

Disposiciones generales

1. A los efectos del presente Acuerdo, se entiende por trámite de licencias de importación el procedimiento administrativo<sup>1</sup> utilizado para la aplicación de los regímenes de licencias de importación que requiere la presentación de una solicitud u otra documentación (excepto la necesaria a efectos aduaneros) al Órgano administrativo pertinente, como condición previa para efectuar la importación en el territorio aduanero del país importador.
2. Las partes en el presente Acuerdo velarán por que los procedimientos administrativos utilizados para aplicar los regímenes de licencias de importación estén en conformidad con las disposiciones pertinentes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio<sup>2</sup> incluidos sus anexos y protocolos, según se interpretan en el presente Acuerdo, con miras a evitar las perturbaciones comerciales que puedan derivarse de una aplicación impropia de esos procedimientos, teniendo en cuenta los objetivos de desarrollo económico y las necesidades financieras y comerciales de los países en desarrollo.
3. Las reglas a que se sometan los procedimientos de trámites de licencias de importación se aplicarán de manera neutral y se administrarán de manera justa y equitativa.
4. Las reglas y toda la información relativa a los procedimientos para presentar solicitudes incluidas las condiciones que deban reunir las personas, empresas e instituciones para poder presentar esas solicitudes, así como las listas de los productos sujetos al requisito de licencias, se publicarán sin demora de modo que los gobiernos y los comerciantes puedan

---

1 El procedimiento llamado "trámite de licencias" y otros procedimientos administrativos semejantes.

2 Denominado en adelante "el Acuerdo General".

MIN/NIM/W/231/Rev.2  
Página 4

familiarizarse con ellas. Cualesquiera modificaciones que se introduzcan en las reglas relativas a los procedimientos de licencia o en la lista de productos sujetos al trámite de licencias de importación también se publicarán sin demora de igual modo. Asimismo se pondrán a disposición de la Secretaría del GATT ejemplares de dichas publicaciones.

5. Los formularios de solicitud y, en su caso, de renovación serán de la mayor sencillez posible. Al presentar la solicitud podrán exigirse los documentos y la información que se consideren estrictamente necesarios para el buen funcionamiento del régimen de licencias.

6. El procedimiento seguido para la solicitud y, en su caso, la renovación será lo más sencillo posible. En relación con una solicitud el solicitante, que dispondrá para ello de un plazo razonable, deberá dirigirse a un sólo órgano administrativo previamente especificado en las reglas a que se hace referencia en el párrafo 4 supra. En los casos en que sea estrictamente indispensable dirigirse a más de un órgano administrativo en relación con una solicitud, el número de estos órganos se reducirá al mínimo posible.

7. Ninguna solicitud se rechazará por errores leves de documentación que no alteren los datos básicos contenidos en la misma. No se impondrá ninguna sanción superior a la necesaria para servir simplemente de advertencia por causa de omisiones o errores de documentación o procedimiento en los que sea evidente que no existe intención fraudulenta ni negligencia grave.

8. Las importaciones amparadas en licencias no se rechazarán por variaciones de poca importancia del valor, la cantidad o el peso en relación con los expresados en la licencia, debido a diferencias ocurridas durante el transporte, diferencias propias de la carga a granel y otras diferencias menores compatibles con la práctica comercial normal.

9. Se pondrán a disposición de los titulares de licencias las divisas necesarias para pagar las importaciones amparadas por las licencias, con el mismo criterio que se siga para los importadores de mercancías que no requieran licencia.

10. En lo concerniente a las excepciones relativas a la seguridad, serán de aplicación las disposiciones del artículo XXI del Acuerdo General.

11. Las disposiciones del presente Acuerdo no obligarán a ninguna Parte en el mismo a divulgar información confidencial que impediría la aplicación de las leyes o atentaría de otro modo contra el interés público o lesionaría los intereses comerciales legítimos de determinadas empresas, públicas o privadas.

Trámite de licencias automáticas de importación <sup>1/</sup>

12. Se entiende por trámite de licencias automáticas de importación un sistema de licencias de importación en virtud del cual la solicitud se aprueba liberalmente.

---

<sup>1/</sup> Los procedimientos para el trámite de licencias de importación que requieran una caución y no tengan efectos restrictivos sobre las importaciones deberán considerarse comprendidos en el ámbito de los párrafos 12 y 13 infra.



13. Además de lo dispuesto en los párrafos 1-12 supra, se aplicarán a los procedimientos de trámite de licencias automáticas de importación las siguientes disposiciones<sup>1</sup>:

- a) Los procedimientos de trámite de licencias automáticas no se administrarán de manera que tengan efectos restrictivos sobre las importaciones sujetas a licencias automáticas.
- b) Las partes en el presente Acuerdo reconocen que el trámite de licencias automáticas de importación puede ser necesario cuando no se disponga de otros procedimientos adecuados. El trámite de licencias automáticas de importación podrá mantenerse mientras perduren las circunstancias que originaron su implantación o mientras los fines administrativos que persigue no puedan conseguirse de manera más adecuada.
- c) Todas las personas, empresas o instituciones que reúnan las condiciones legales del país importador para efectuar operaciones de importación referentes a productos sujetos al trámite de licencias automáticas tendrán igual derecho a solicitar y obtener las licencias de importación.
- d) Las solicitudes de licencias podrán ser presentadas en cualquier día hábil con anterioridad al despacho aduanero de las mercancías.
- e) Las solicitudes de licencias que se presenten en forma adecuada y debidamente cumplimentadas se aprobarán, en la medida en que sea administrativamente factible, en cuanto se reciban, y en todo caso dentro de un plazo máximo de diez días hábiles.

---

<sup>1</sup> Previa notificación al Comité previsto en el párrafo 15, un país en desarrollo que sea parte en el presente Acuerdo y al que los requisitos de los apartados d) y e) infra planteen dificultades especiales, podrá aplazar la aplicación de esos apartados durante un máximo de dos años a partir de la fecha en que el presente Acuerdo entre en vigor para dicho país.

Trámite de licencias no automáticas de importación

14. Además de lo dispuesto en los párrafos 1 a 11 supra, se aplicarán a los procedimientos de trámite de licencias no automáticas de importación, esto es, a aquellos procedimientos en materia de licencias de importación no comprendidos en los párrafos 12 y 13 supra, las siguientes disposiciones:

- a) Los procedimientos adoptados y las prácticas seguidas para la expedición de licencias destinadas a la administración de contingentes u otras restricciones a la importación no tendrán para las importaciones efectos restrictivos adicionales a los resultantes del establecimiento de la restricción.
- b) Las Partes en el presente Acuerdo proporcionarán, previa petición de cualquier Parte en el mismo que tenga interés en el comercio del producto de que se trate, toda la información pertinente sobre:
  - i) la aplicación de las restricciones;
  - ii) las licencias de importación concedidas durante un período reciente;
  - iii) la repartición de estas licencias entre los países abastecedores;
  - iv) cuando sea factible, estadísticas de importación (en valor o volumen) de los productos sujetos al régimen de licencias de importación. No se esperará de los países en desarrollo que asuman cargas administrativas o financieras adicionales por ese concepto.

- c) Las partes en el presente Acuerdo que administren contingentes mediante licencias publicarán el volumen total y/o el valor total de los contingentes que se aplicarán, sus fechas de apertura y cierre, y cualquier cambio de ellos.
- d) Cuando se trate de contingentes repartidos entre los países abastecedores, la Parte en el presente Acuerdo que aplique la restricción informará sin demora a todas las demás Partes interesadas en el abastecimiento del producto de que se trate acerca de la parte del contingente, expresadas en volumen o en valor, que haya sido asignada, para el período en curso, a los diversos países abastecedores, y publicará todas las informaciones pertinentes a este respecto,
- e) Cuando se haya fijado una fecha de apertura para la presentación de solicitudes de licencias, las reglas y las listas de productos a que se hace referencia en el párrafo 4 se publicarán con la mayor antelación posible a esa fecha, o inmediatamente después del anuncio del contingente u otra medida que implique el requisito de obtener licencias de importación.
- f) Todas las personas, empresas o instituciones que reúnan las condiciones legales del país importador tendrán igual derecho a solicitar una licencia y a que se tenga en cuenta su solicitud. Si la solicitud de licencias no es aprobada, se darán al solicitante que las pida las razones de la denegación, contra la que tendrá derecho a recurrir con arreglo a la legislación o los procedimientos internos del país importador.
- g) El plazo de tramitación de las solicitudes será lo más breve posible.

- h) El período de validez de la licencia será de duración razonable y no será tan breve que impida las importaciones. El período de validez de la licencia no deberá impedir las importaciones procedentes de fuentes alejadas, salvo en casos especiales en que las importaciones sean necesarias para hacer frente a requerimientos a corto plazo de carácter imprevisto.
- i) En la administración de los contingentes, las Partes en el presente Acuerdo no impedirán que se relicen las importaciones de conformidad con las licencias expedidas, y no desalentarán la utilización íntegra de los contingentes.
- j) En la expedición de las licencias, las Partes en el presente Acuerdo tendrán en cuenta la conveniencia de que se expidan licencias para cantidades económicas de productos.
- k) Al asignar las licencias las Partes en el presente Acuerdo tendrán en cuenta las importaciones realizadas por el solicitante y si éste ha utilizado en su integridad las licencias que se le hayan expedido durante un período reciente representativo.
- l) Se velará por que en la distribución de las licencias corresponda una parte razonable a los nuevos importadores, teniendo en cuenta la conveniencia de que las licencias se expidan para cantidades económicas de productos. A este respecto, deberá darse especial consideración a los importadores que importen productos originarios de países en desarrollo, en particular de los países menos adelantados.

MIN/NIM/W/231/Rev.2

Página 10

- m) En el caso de contingentes administrados por medio de licencias que no se repartan entre países abastecedores, los titulares de las licencias<sup>1</sup> podrán elegir libremente las fuentes de las importaciones. En el caso de contingentes repartidos entre países abastecedores, se estipulará claramente en la licencia el país o los países.
- n) Al aplicar las disposiciones del párrafo 8 *supra*, se podrán hacer en las nuevas distribuciones de licencias ajustes compensatorios en caso de que las importaciones hayan rebasado el nivel de las licencias anteriores.

Instituciones, consulta y solución de diferencias

15. En virtud del presente Acuerdo se establecerá un Comité de licencias de importación (denominado en el Acuerdo "el Comité"), compuesto de representantes de cada una de las Partes en el presente Acuerdo. El Comité elegirá a su Presidente y se reunirá cuando proceda con el fin de dar a las Partes la oportunidad de celebrar consultas sobre cuestiones relacionadas con la aplicación del presente Acuerdo o la consecución de sus objetivos.

16. Las consultas y la solución de diferencias referentes a cuestiones que afecten a la aplicación del presente Acuerdo se registrarán por el procedimiento previsto en los artículos XXII y XXIII del Acuerdo General.

Disposiciones finales

17. Aceptación y adhesión

- a) El presente Acuerdo estará abierto a la aceptación, mediante firma o formalidad de otra clase, de los gobiernos que sean partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y de la Comunidad Económica Europea.

---

<sup>1</sup> A veces denominados "titulares de los contingentes".

- b) El presente Acuerdo estará abierto a la adhesión de cualquier otro gobierno en las condiciones que, respecto de la aplicación efectiva de los derechos y obligaciones dimanantes del mismo, convengan dicho gobierno y las partes en el presente Acuerdo, mediante el depósito en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de un instrumento de adhesión en el que se enuncien las condiciones convenidas.
- c) Las partes contratantes podrán aceptar el presente Acuerdo en nombre de los territorios que representen internacionalmente, a condición de que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se aplique respecto de esos territorios de conformidad con las disposiciones de los apartados a) y b) del párrafo 5 de su artículo XXVI; y en virtud de dicha aceptación, cada uno de ellos será considerado como si fuera Parte en el presente Acuerdo.

18. Reservas

No podrán formularse reservas respecto de ninguna de las disposiciones del presente Acuerdo sin el asentimiento de las otras Partes en el mismo.

19. Entrada en vigor

El presente Acuerdo entrará en vigor el 1° de enero de 1980 para los gobiernos<sup>1</sup> que lo hayan aceptado o se hayan adherido a él para esa fecha. Para cada uno de los demás gobiernos, el presente Acuerdo entrará en vigor el trigésimo día siguiente a la fecha de su aceptación o adhesión.

20. Legislación nacional

- a) Cada gobierno que acepte el presente Acuerdo o se adhiera a él velará por que, a más tardar para la fecha en que el Acuerdo entre en vigor para él, sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos estén en conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo.

---

<sup>1</sup>A los efectos del presente Acuerdo, se entiende que el término "gobiernos" comprende también las autoridades competentes de la Comunidad Económica Europea.

- b) Cada una de las Partes en el presente Acuerdo informará al Comité de las modificaciones introducidas en aquellas de sus leyes y reglamentos que tengan relación con el presente Acuerdo y en la aplicación de dichas leyes y reglamentos.

21. Examen

El Comité examinará según sea necesario, y por lo menos una vez cada dos años, la aplicación y funcionamiento del presente Acuerdo habida cuenta de sus objetivos, e informará a las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General de las novedades registradas durante los períodos que abarquen dichos exámenes.

22. Modificaciones

Las Partes en el presente Acuerdo lo podrán modificar, teniendo en cuenta, entre otras cosas, la experiencia adquirida en su aplicación. Una vez que una modificación haya sido acordada por las Partes de conformidad con el procedimiento establecido por el Comité, no entrará en vigor para una Parte hasta que esa Parte la haya aceptado.

23. Denuncia

Toda Parte en el presente Acuerdo podrá denunciarlo. La denuncia surtirá efecto a la expiración de un plazo de 60 días contados desde la fecha en que el Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio haya recibido notificación escrita de la misma. Recibida esa notificación, toda parte en el presente Acuerdo podrá solicitar la convocación inmediata del Comité.

24. No aplicación del presente Acuerdo entre determinadas partes

El presente Acuerdo no se aplicará entre dos Partes cualesquiera en el mismo si, en el momento en que una de ellas lo acepta o se adhiere a él, una de esas Partes no consiente en dicha aplicación.

25. Secretaría

Los servicios de secretaría del presente Acuerdo serán prestados por la Secretaría del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

26. Depósito

El presente Acuerdo será depositado en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, quien remitirá sin dilación a cada Parte en el presente Acuerdo y a cada una de las partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, copia autenticada de dicho instrumento y de todas las modificaciones introducidas en el mismo al amparo del párrafo 22, y la notificación de cada aceptación o adhesión hechas con arreglo al párrafo 17 o de cada denuncia del Acuerdo realizada de conformidad con el párrafo 23.

27. Registro

El presente Acuerdo será registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

Hecho en Ginebra el ..... de .....  
de mil novecientos setenta y nueve, en un solo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, siendo cada uno de los textos igualmente auténtico.



C-6

Negociaciones Comerciales Multilaterales  
Grupo "Medidas no arancelarias"

ANTIDUMPING

Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del  
Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

1. El siguiente texto del proyecto de revisión del Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se distribuye a petición de varias delegaciones.
2. El texto contiene en esencia las modificaciones resultantes del propuesto Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias (MTN/NIM/W/236).

ACUERDO RELATIVO A LA APLICACION DEL ARTICULO VI DEL  
ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

Las Partes en el presente Acuerdo (en adelante denominadas las Partes),

Reconociendo que las prácticas antidumping no deben constituir un impedimento injustificable para el comercio internacional y que sólo pueden aplicarse derechos antidumping contra el dumping cuando éste causa o amenaza causar un perjuicio importante a una industria existente o si se retrasa sensiblemente la creación de una industria;

Considerando que es conveniente establecer un procedimiento equitativo y abierto que sirva de base para un examen completo de los casos de dumping;

Teniendo en cuenta las necesidades especiales de los países en desarrollo por lo que respecta a su comercio, su desarrollo y sus finanzas;

Deseando interpretar las disposiciones del artículo VI del Acuerdo General y fijar normas para su aplicación, con objeto de que ésta tenga mayor uniformidad y certeza, y

Deseando prever disposiciones para la solución rápida, eficaz y equitativa de las diferencias que puedan surgir con motivo del presente Acuerdo,

Convienen en lo siguiente:

PRIMERA PARTE - CODIGO ANTIDUMPING

Artículo 1

Principios

La imposición de un derecho antidumping es una medida que únicamente debe adoptarse en las circunstancias previstas en el artículo VI del Acuerdo General y en virtud de una investigación abierta<sup>1</sup> y realizada de conformidad con las disposiciones del presente Código. Las siguientes disposiciones regirán la aplicación del artículo VI del Acuerdo General siempre que se tomen medidas de conformidad con las leyes o reglamentos antidumping.

Artículo 2

Determinación de la existencia de dumping

1. A los efectos del presente Código, se considerará que un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.

---

<sup>1</sup>En el presente Acuerdo se entiende por "apertura" el trámite por el que una Parte inicia formalmente una investigación según lo dispuesto en el párrafo 6 del artículo 6.

2. En todo el presente Código, la expresión "producto similar" ("like product" - "produit similaie") se interpretará en el sentido de un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o, cuando no exista ese producto, a otro producto que, si bien no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado.
3. En caso de que los productos no se importen directamente del país de origen, sino que se exporten al país de importación desde un tercer país, el precio al que se vendan los productos en el país de exportación al país de importación se comparará, por lo general, con el precio comparable en el país de exportación. Sin embargo podrá hacerse la comparación con el precio del país de origen cuando, por ejemplo, los productos transiten simplemente por el país de exportación, o cuando esos productos no se produzcan o no exista un precio comparable para ellos en el país de exportación.
4. Cuando el producto similar no sea objeto de venta en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior del país exportador o cuando, a causa de la situación especial del mercado, las ventas de esa clase no permitan una comparación adecuada, el margen de dumping se determinará mediante la comparación con un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país, que podrá ser el precio de exportación más alto, pero que deberá ser un precio representativo, o con el costo de producción en el país de origen más una cuantía razonable por los gastos administrativos, de venta de otras clases y el beneficio. Como regla general, la cuantía del beneficio no será superior al beneficio habitualmente obtenido en la venta de productos de la misma categoría general en el mercado interior del país de origen.
5. Cuando no exista precio de exportación, o cuando, a juicio de las autoridades<sup>1</sup> interesadas, el precio de exportación no sea genuino a causa de la asociación o de un arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero, el precio de exportación podrá determinarse sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por primera vez a un comprador independiente, o, si los productos no se revendiesen a un comprador independiente, o no lo fueran en el mismo estado en que se importaron, sobre una base razonable que las autoridades determinen.

---

<sup>1</sup> Cuando se utiliza en el presente Código el término "autoridades" deberá interpretarse en el sentido de autoridades de un nivel superior adecuado.

6. Con el fin de realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el precio interior del país exportador (o del país de origen), o de ser aplicable, el precio determinado de conformidad con las disposiciones del apartado b) del párrafo 1 del artículo VI del Acuerdo General, los dos precios se compararán en la misma fase comercial normalmente la del precio en fábrica, y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posibles. Se tendrán debidamente en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares, las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación y las demás diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios. En los casos previstos en el párrafo 5 del artículo 2 se deberán tener en cuenta también los gastos, con inclusión de los derechos e impuestos, en que se incurra entre la importación y la reventa, así como los beneficios correspondientes.
7. El presente artículo deja a salvo lo establecido en la segunda disposición suplementaria del párrafo 1 del artículo VI del Acuerdo General, contenida en su anexo I.

#### Artículo 3

##### Determinación de la existencia de perjuicio<sup>1</sup>

1. La determinación de la existencia de perjuicio a los efectos del artículo VI del Acuerdo General se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y sus efectos en los precios del mercado interior para productos similares y b) de los efectos consiguientes de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos.
2. Con respecto al volumen de las importaciones objeto de dumping, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido un aumento considerable de las importaciones objeto de dumping, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del país importador. Con respecto a los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre los precios, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si se ha puesto a las importaciones objeto de dumping un precio considerablemente inferior al de un producto similar del país importador, o bien si el efecto de tales importaciones es hacer bajar de otro modo los precios en medida considerable o impedir en medida considerable la subida que en otro caso se hubiera producido. Ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos permitirán necesariamente obtener una orientación decisiva.

---

<sup>1</sup>En el presente Código se entenderá por "perjuicio", salvo indicación en contrario, un perjuicio importante causado a una rama de producción nacional. Una amenaza de perjuicio importante a una rama de producción nacional o un retraso sensible en la creación de esta rama de producción, y dicho vocablo deberá interpretarse de conformidad con las disposiciones del presente artículo.

3. El examen de los efectos sobre la rama de producción de que se trate deberá incluir una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de la rama de producción, tales como el descenso actual y potencial de la producción, las ventas, la cuota del mercado, los beneficios, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad; los factores que repercutan sobre los precios nacionales; los efectos negativos actuales o potenciales en el flujo de liquidez ("cash flow"), las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión. Esta enumeración no es exhaustiva, y ninguno de esos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.
4. Habrá de demostrarse que, por los efectos<sup>1</sup> del dumping, las importaciones objeto de dumping causan perjuicio en el sentido del presente Código. Puede haber otros factores<sup>2</sup> que al mismo tiempo perjudiquen a la rama de producción, y los perjuicios causados por otros factores no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de dumping.
5. El efecto de las importaciones objeto de dumping se evaluará en relación con la producción nacional del producto similar cuando los datos disponibles permitan identificarla separadamente sobre la base de criterios tales como el proceso de producción, las realizaciones de los productores y los beneficios. Cuando la producción nacional del producto similar no tenga una identidad separada con arreglo a dichos criterios, el efecto de las importaciones objeto de dumping se evaluará mediante el examen de la producción del grupo o gama más restringidos de productos en que figure el producto similar y a cuyo respecto pueda proporcionarse la información necesaria.
6. La determinación de la existencia de una amenaza de perjuicio se basará en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas. La modificación de las circunstancias que daría lugar a una situación en la cual el dumping causaría un perjuicio deberá estar prevista claramente y ser inminente.<sup>3</sup>
7. Por lo que respecta a los casos en que las importaciones objeto de dumping amenacen causar un perjuicio, se estudiará y decidirá con especial cuidado la aplicación de medidas antidumping.

<sup>1</sup> Conforme a lo dispuesto en los párrafos 2 y 3 del presente artículo.

<sup>2</sup> Estos factores pueden ser, entre otros, el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping, la contracción de la demanda o variaciones en la estructura del consumo, las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre ellos, la evolución de la tecnología y los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de producción nacional.

<sup>3</sup> Un ejemplo de ello, si bien de carácter no exclusivo, es que existan razones convincentes para creer que tendrán lugar, en el futuro inmediato, importaciones sustancialmente mayores del producto a precios de dumping.

#### Artículo 4

##### Definición del término "rama de producción"

1. A los efectos de la determinación del perjuicio, la expresión "rama de producción" se entenderá en el sentido de abarcar el conjunto de los precios nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción colectiva de los productos constituya una parte principal de la producción nacional total de dichos productos.

No obstante:

- i) cuando haya productores que estén vinculados<sup>1</sup> a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores del producto objeto del supuesto dumping, el término "rama de producción" podrá interpretarse en el sentido de referirse al resto de los productores;
  - ii) en circunstancias excepcionales, el territorio de una Parte podrá estar dividido, a los efectos de la producción de que se trate, en dos o más mercados competidores y los productores de cada mercado podrán ser considerados como una rama de producción distinta si: a) los productores de ese mercado venden la totalidad o la casi totalidad de su producción del producto de que se trate en ese mercado, y b) en ese mercado la demanda no es cubierta en ningún grado considerable por productores del producto de que se trate situados en otro lugar del territorio. En estas circunstancias, se podrá considerar que existe perjuicio incluso cuando una porción importante de la rama de producción nacional total no sea perjudicada, siempre que haya una concentración de importaciones objeto de dumping en ese mercado aislado y, además, siempre que las importaciones objeto de dumping estén causando perjuicio a los productores de la totalidad o de casi la totalidad de la producción en ese mercado.
2. Cuando se haya interpretado que el término "rama de producción" se refiere a los productores de cierta zona, según se define en el párrafo 1 apartado ii), del artículo 4, los derechos antidumping sólo se impondrán a los productos de que se trate que vayan consignados a esa zona para consumo final. Cuando la legislación constitucional del país importador no permita la imposición de derechos antidumping en estas condiciones, la Parte importadora podrá imponer los derechos antidumping sin limitación, solamente si 1) se ha dado a los exportadores la oportunidad de dejar de exportar a precios de dumping a la zona interesada o de dar seguridades con arreglo al artículo 7 del presente Código, y no se han dado prontamente seguridades adecuadas a este respecto, y 2) dichos derechos no se pueden imponer únicamente a determinados productores que abastecen la zona de que se trate.

<sup>1</sup> Las Partes tendrían que llegar a un acuerdo sobre la definición del término "vinculado" a los efectos del presente Código.

<sup>2</sup> En el presente Código se entenderá por "imposición" la fijación legal o recaudación definitiva o final de un derecho o gravamen.

3. Cuando, de conformidad con las disposiciones del apartado a) del párrafo 8 del artículo XXIV del Acuerdo General, dos o más países hayan alcanzado un grado de integración tal que ofrezcan las características de un solo mercado unificado, se considerará que la rama de producción de toda la zona integrada es la rama de producción referida en el párrafo 1 supra.

4. Las disposiciones del párrafo 5 del artículo 3 serán aplicables al presente artículo.

#### Artículo 5

##### Apertura y procedimiento de la investigación

1. La investigación encaminada a determinar la existencia, el grado y los efectos de un supuesto dumping se abrirá normalmente previa demanda escrita hecha por la rama de producción<sup>1</sup> afectada o en nombre de ella. Con la demanda se incluirán suficientes elementos tendentes a probar la existencia de: a) dumping; b) un perjuicio en el sentido del artículo VI según se interpreta en el presente Código y c) una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el supuesto perjuicio. Si, en circunstancias especiales, la autoridad interesada decide abrir una investigación sin haber recibido esa demanda, sólo lo hará cuando tenga suficientes elementos tendentes a probar que concurren todas las circunstancias enumeradas en los incisos a) a c).

2. Al abrirse una investigación, y de ahí en adelante, deberán examinarse simultáneamente los elementos de prueba relativos al dumping y al perjuicio por él causado. En todo caso, los elementos de prueba referentes al dumping y al perjuicio se examinarán simultáneamente: a) para decidir si se abrirá o no una investigación y b) posteriormente, durante el curso de la investigación, a más tardar la fecha más próxima en que, de conformidad con las disposiciones de este Código, puedan aplicarse medidas provisionales, excepto en los casos previstos en el párrafo 3 del artículo 10, en los que las autoridades acepten la demanda de los exportadores.

3. Las autoridades interesadas rechazarán la demanda y pondrán fin a la investigación sin demora en cuanto lleguen a la conclusión de que no existen pruebas suficientes del dumping o del perjuicio que justifiquen la continuación del procedimiento relativo al caso. Cuando el margen de dumping, el volumen de las importaciones reales o potenciales objeto de dumping o el perjuicio sean insignificantes, se deberá poner fin inmediatamente a la investigación.

4. El procedimiento antidumping no constituirá un obstáculo para el despacho de aduanas.

5. Salvo en circunstancias excepcionales, las investigaciones deberán haber concluido al año de su iniciación.

---

<sup>1</sup>Según se define en el artículo 4.



## Artículo 6

### Pruebas

1. Los proveedores extranjeros y todas las demás partes interesadas disfrutarán de amplia oportunidad para presentar por escrito todas las pruebas que consideren útiles por lo que se refiere a la investigación antidumping de que se trate. Tendrán también derecho, previa justificación, a presentar pruebas oralmente.
2. Las autoridades interesadas darán la oportunidad al demandante y a los importadores y exportadores notoriamente interesados, así como a los gobiernos de los países exportadores, de ver toda la información pertinente para la presentación de su caso, que no sea confidencial conforme a los términos del párrafo 3 del presente artículo y que dichas autoridades utilicen en una investigación antidumping; les darán también la oportunidad de preparar su argumentación sobre la base de esa información.
3. Toda información que, por su naturaleza, sea confidencial (por ejemplo, porque su divulgación significaría una ventaja importante para un competidor o causaría un perjuicio sensible a la persona que proporcione la información o a un tercero del que - la haya recibido) o que las partes en una investigación antidumping faciliten con carácter confidencial, será, previa justificación al respecto, tratada como tal por las autoridades investigadoras. Dicha información no será revelada sin autorización expresa de la parte que la haya facilitado.<sup>1</sup> A las partes que proporcionen información confidencial podrá pedírseles que suministren resúmenes no confidenciales de la misma. En caso de que estas partes señalen que dicha información no puede resumirse, deberán exponer la razones de tal imposibilidad.
4. Sin embargo, si las autoridades interesadas estiman que una petición de que se considere confidencial una información no está justificada, y si la persona que la haya proporcionado no quiere hacerla pública ni autorizar su divulgación en términos generales o resumidos, las autoridades podrán no tener en cuenta esa información, a menos que se demuestre de manera satisfactoria para ellas, de fuente pertinente, que la información es exacta.<sup>2</sup>
5. Con el fin de verificar la información recibida, o de obtener detalles más completos, las autoridades podrán realizar en otros países las investigaciones necesarias, siempre que obtengan la conformidad de las firmas interesadas y que lo notifiquen a los representantes del gobierno del país de que se trate, y a condición de que estos últimos no se opongan a dichas investigaciones.

<sup>1</sup> Las Partes son conscientes de que, en el territorio de algunas Partes, podrá ser necesario revelar una información en cumplimiento de un mandato judicial concebido en términos muy precisos.

<sup>2</sup> Las Partes convienen en que no deberá rechazarse de manera arbitraria ninguna petición de confidencialidad.

6. Cuando las autoridades competentes estén convencidas de que existen suficientes elementos probatorios para justificar la apertura de una investigación antidumping con arreglo al artículo 5, lo notificarán a la Parte o Partes cuyos productos sean objeto de tal investigación, a los exportadores e importadores de cuyo interés tengan conocimiento las autoridades investigadoras, y a los reclamantes, y se publicará el correspondiente aviso. Al determinar si se abrirá una investigación, la autoridad investigadora deberá tener en cuenta la posición adoptada por las filiales de una parte reclamante que tengan domicilio en el territorio de otra Parte.
7. Durante toda la investigación antidumping, todas las partes tendrán la oportunidad de defender sus intereses. A este fin, las autoridades interesadas darán la oportunidad, si así se les solicita, a todas las partes directamente interesadas de reunirse con aquellas partes que tengan intereses contrarios para que puedan exponer su tesis opuesta y refutar los argumentos esgrimidos. Al proporcionar esa oportunidad, se tendrá en cuenta la necesidad de conservar el carácter confidencial de las informaciones y de respetar la conveniencia de las partes. No estará obligada ninguna parte a asistir a una entrevista, y su ausencia no irá en detrimento de la defensa de su causa.
8. En los casos en que una parte interesada niegue el acceso a la información necesaria o no la facilite de alguna otra forma dentro de un plazo razonable o entorpezca sensiblemente la investigación, podrán formularse conclusiones, provisionales o definitivas, afirmativas o negativas, sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento.
9. Se entiende que las disposiciones del presente artículo no impedirán a las autoridades de una Parte proceder con diligencia con respecto a la apertura de una investigación, a la formulación de conclusiones preliminares o definitivas, afirmativas o negativas, o aplicar medidas provisionales o definitivas, de conformidad con las disposiciones pertinentes del presente Código.

#### Artículo 7

##### Compromisos relativos a los precios

1. Se podrán<sup>1</sup> suspender o dar por terminados los procedimientos sin adopción de medidas provisionales o aplicación de derechos antidumping si el exportador comunica que asume voluntariamente compromisos satisfactorios de revisar sus precios o de cesar la exportación a la zona de que se trate a precios de dumping, de modo que las autoridades queden convenidas de que se elimina el efecto perjudicial del dumping. Los aumentos de precios estipulados en dichos compromisos no serán mayores de lo necesario para que quede eliminado el margen de dumping.

<sup>1</sup>La palabra "podrán" no se interpretará en el sentido de que se permite simultáneamente la continuación de los procedimientos con la aplicación de los compromisos relativos a los precios, salvo en los casos previstos en el párrafo 3.

2. No se recabarán ni se aceptarán de los exportadores compromisos en materia de precios excepto en el caso de que las autoridades hayan abierto una investigación de conformidad con las disposiciones del artículo 5 del presente Código. No será necesario aceptar los compromisos ofrecidos si las autoridades del país importador consideren impracticable tal aceptación, por ejemplo, porque el número de los exportadores actuales o potenciales sea demasiado grande, o por otros motivos.
3. Aunque se acepten compromisos, la investigación del perjuicio se llevará a término cuando así lo desee el exportador o así lo decidan las autoridades. En tal caso, si se dictamina que no existe perjuicio ni amenaza de perjuicio, el compromiso quedará extinguido automáticamente, salvo en los casos en que el dictamen de que no haya amenaza de perjuicio se base en gran medida en la existencia de un compromiso en materia de precios. En tales casos, las autoridades interesadas podrán exigir que el compromiso siga en vigor durante un período razonable, de conformidad con las disposiciones del presente Código.
4. Las autoridades del país importador podrán sugerir compromisos en materia de precios, pero ningún exportador será obligado a aceptarlos. El hecho de que un exportador no ofrezca tales compromisos o no acepte la invitación de hacerlo no prejuzgará en modo alguno el examen del caso. Sin embargo, las autoridades tendrán la libertad de concluir que una amenaza de perjuicio puede con mayor probabilidad llegar a ser efectiva si continúan las exportaciones objeto de dumping.
5. Las autoridades de un país importador podrán pedir a cualquier exportador del que se hayan aceptado compromisos que suministre periódicamente información relativa al cumplimiento de tales compromisos y que permita la verificación de los datos pertinentes. En caso de incumplimiento de compromisos, las autoridades del país importador podrán, en virtud del presente Código y de conformidad con lo estipulado en él, adoptar prontamente disposiciones, que podrán consistir en la aplicación inmediata de medidas provisionales sobre la base de las mejores informaciones disponibles. En tales casos podrán imponerse derechos definitivos al amparo del presente Código a las mercancías despachadas a consumo 90 días como máximo antes de la aplicación de tales medidas provisionales, pero no podrá aplicarse ningún gravamen retroactivo de esa índole a las importaciones entradas antes del incumplimiento del compromiso.
6. Los compromisos no permanecerán en vigor durante un período mayor que aquel en que los derechos antidumping puedan permanecer vigentes en virtud del Código. Cuando ello esté justificado, las autoridades del país importador examinarán la necesidad de mantener cualquier compromiso en materia de precios, por propia iniciativa o a petición de exportadores o importadores interesados del producto de que se

trate, que presenten informaciones probatorias de la necesidad del examen.

7. Cuando de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1 se haya suspendido o terminado una investigación antidumping, o cuando expire un compromiso, este hecho se notificará oficialmente y será publicado, En estos avisos se harán constar al menos las conclusiones fundamentales y un resumen de las razones que las justifiquen.

#### Artículo 8

##### Imposición y percepción de derechos antidumping

1. La decisión de si se impondrá o no un derecho antidumping en aquellos casos en que se den todos los requisitos para su establecimiento, y la decisión de si la cuantía del derecho antidumping que haya de imponerse será igual o inferior a la totalidad del margen de dumping, incumben a las autoridades del país o territorio aduanero importador. Es conveniente que la imposición sea facultativa en todos los países o territorios aduaneros Partes en el presente Acuerdo, y que el derecho sea inferior al margen, si este derecho inferior es suficiente para suprimir el perjuicio a la industria nacional.
2. Cuando se imponga un derecho antidumping a un producto, dicho derecho se percibirá en la cuantía apropiada a cada caso y de manera no discriminatoria sobre las importaciones de ese producto procedentes de cualquier fuente respecto de las cuales se haya concluido que son objeto dumping y causan perjuicio, a excepción de las importaciones procedentes de fuentes de las que se hayan aceptado compromisos en materia de precios de conformidad con el presente Código. Las autoridades designarán al proveedor o proveedores del producto de que se trate. Sin embargo, si estuviesen implicados varios proveedores pertenecientes a un mismo país y resultase imposible en la práctica designar a todos ellos, las autoridades podrán designar el país proveedor de que se trate. Si estuviesen implicados varios proveedores pertenecientes a más de un país, las autoridades podrán designar a todos los proveedores implicados o, en caso de que esto sea imposible en la práctica, todos los países proveedores implicados.
3. La cuantía del derecho antidumping no deberá exceder del margen de dumping determinado de conformidad con el artículo 2. Por lo tanto, si, con posterioridad a la aplicación del derecho antidumping, se comprueba que el derecho cobrado rebasa el margen real de dumping, la parte del derecho que exceda del margen será devuelta con la mayor rapidez posible.

4. Dentro de un sistema de precios básicos, regirán las areglas siguientes, siempre que su aplicación sea compatible con las demás disposiciones del presente Código:

Si se hallan implicados varios proveedores pertenecientes a uno o varios países, podrán imponerse derechos antidumping sobre las importaciones del producto considerado que procedan de ese país o países y respecto de los cuales se haya comprobado que han sido objeto de dumping y están causando un perjuicio, debiendo ser el derecho equivalente a la cuantía en que el precio de exportación resulta inferior al precio básico fijado con este fin, pero sin que este último pueda exceder del precio normal más bajo en el país o países proveedores en los que existan condiciones normales de competencia. Queda entendido que para los productos que se vendan por debajo de este precio básico ya establecido, se realizará una nueva investigación antidumping en cada caso particular, cuando así lo pidan las partes interesadas y la petición se apoye en pruebas pertinentes. En los casos en que no se compruebe la existencia de dumping, los derechos antidumping cobrados serán devueltos lo más rápidamente posible. Además, si puede comprobarse que el derecho cobrado rebasa el margen real de dumping, se devolverá con la mayor rapidez posible la parte del derecho que exceda de ese margen.

5. Se dará aviso público de todos los dictámenes, preliminares o definitivos, positivos o negativos, o de su revocación. En caso de dictamen positivo, en el aviso se harán constar las conclusiones y constataciones a que se haya llegado sobre todas las cuestiones de hecho y de derecho que la autoridad investigadora considere pertinente, así como las razones o la base en que se fundamenten. En caso de dictamen negativo, en el aviso figurarán por lo menos las conclusiones básicas y un resumen de las razones que las sustenten. Todos los avisos de dictamen se enviarán a la Parte o Partes cuyos productos sean objeto del dictamen de que se trate, así como a los exportadores que se sepa están interesados.

#### Artículo 9

##### Duración de los derechos antidumping

1. Los derechos antidumping sólo permanecerán en vigor durante el tiempo y en la medida necesarios para neutralizar el dumping que esté causando perjuicio.
2. Cuando ello esté justificado, la autoridad investigadora examinará la necesidad de mantener la aplicación del derecho, por propia iniciativa o a petición de cualquier parte interesada que presente informaciones probatorias de la necesidad del examen.

## Artículo 10

## Medidas provisionales

1. Sólo se podrán adoptar medidas provisionales después de que se haya llegado a la conclusión preliminar de que existe dumping y de que hay pruebas suficientes de perjuicio según lo dispuesto en los incisos a) a c del párrafo 1 del artículo 5. No se aplicarán medidas provisionales a menos que las autoridades interesadas juzguen que son necesarias para impedir que se cause perjuicio durante el período de la investigación.
2. Las medidas provisionales podrán consistir en un derecho provisional o, preferentemente, en una garantía -mediante depósito o fianza- igual a la cuantía del derecho antidumping provisionalmente estimada, que no podrá exceder del margen de dumping provisionalmente estimado. La suspensión de la valoración en aduana será una medida provisional adecuada, siempre que se indiquen el derecho normal y la cuantía estimada del derecho antidumping y que la suspensión de la valoración se someta a las mismas condiciones que las demás medidas provisionales.
3. Las medidas provisionales se aplicarán por el período más breve posible, que no podrá exceder de cuatro meses o, por decisión de las autoridades interesadas, a petición de exportadores que representen una proporción apreciable de los intercambios de que se trate, por un período que no excederá de seis meses.
4. En la aplicación de las medidas provisionales, se seguirán las disposiciones pertinentes del artículo 8.

## Artículo 11

## Retroactividad

1. Sólo se aplicarán derechos antidumping y medidas provisionales a los productos que se despachen a consumo después de la fecha en que entre en vigor la decisión adoptada de conformidad con el párrafo 1 del artículo 8 y el párrafo 1 del artículo 10 respectivamente; no obstante, en los casos siguientes:
  - i) Cuando se haya llegado a la conclusión definitiva de que existe un perjuicio (pero no una amenaza de perjuicio o de retraso sensible en la creación de una industria) o en el caso de que se llegara a una conclusión definitiva de amenaza de perjuicio según la cual el efecto de las importaciones objeto de dumping fuera tal que, en ausencia de las medidas provisionales, se habría llegado a la conclusión de que existía un perjuicio, se podrán imponer retroactivamente derechos antidumping por el período en el que se hayan aplicado las medidas provisionales, si las hubiese habido,

Si el derecho antidumping fijado en la decisión final es superior al derecho satisfecho provisionalmente, no se cobrará la diferencia. Si el derecho fijado en la decisión final es inferior al satisfecho provisionalmente o a la cuantía estimada para fijar la garantía, se devolverá la diferencia o se calculará de nuevo el derecho, según sea el caso.

ii) Cuando, en relación con el producto objeto de dumping considerado, las autoridades concluyen que:

- a) hay antecedentes de la existencia en el pasado de un dumping causante de un perjuicio o que el importador sabía, o debía haber sabido, que el exportador practicaba el dumping y que éste causaría un perjuicio importante, y que
- b) el perjuicio se debe a un dumping esporádico (importaciones en gran escala de un producto objeto de dumping y efectuadas en un período relativamente corto) de una amplitud tal que, para impedir su repetición en lo futuro, resulta necesario imponer retroactivamente un derecho antidumping a esas importaciones,

el derecho podrá imponerse a los productos despachados a consumo 90 días como máximo antes de la fecha de aplicación de las medidas provisionales.

2. A reserva de lo dispuesto en el párrafo 1 supra, cuando se haya dictaminado que existe una amenaza de perjuicio o retraso sensible (sin que se haya producido todavía el perjuicio) sólo se podrá imponer un derecho antidumping definitivo a partir de la fecha del dictamen de la existencia de amenaza de perjuicio o de retraso sensible y prontamente se restituirá todo depósito en efectivo hecho durante el período de aplicación de las medidas provisionales y se liberará toda fianza prestada.

3. Cuando el dictamen final sea negativo se restituirá prontamente todo depósito en efectivo hecho durante el período de aplicación de las medidas provisionales y se liberará toda fianza prestada.

#### Artículo 12

##### Medidas antidumping a favor de un tercer país

1. La demanda de que se adopten medidas antidumping a favor de un tercer país deberán presentarla las autoridades del tercer país que solicite la adopción de esas medidas.
2. La demanda deberá ir apoyada con datos sobre los precios que demuestren que las importaciones son objeto de dumping, y con información detallada que demuestre que el supuesto dumping causa perjuicio a la rama de producción nacional de que se trate del tercer país. El gobierno del tercer país prestará todo su concurso a las autoridades del país importador para obtener cualquier información complementaria que aquéllas puedan necesitar.

- c) Las autoridades del país importador, cuando examinen la demanda, considerarán los efectos del supuesto dumping en el conjunto de la rama de producción de que se trate del tercer país; es decir, que el perjuicio no se evaluará en relación solamente con el efecto del supuesto dumping en las exportaciones de la rama de producción de que se trate al país importador ni incluso en las exportaciones totales de esta rama de producción.
- d) La decisión de dar o no dar curso a la demanda será de la incumbencia del país importador. Si éste decide que está dispuesto a adoptar medidas, le corresponderá tomar la iniciativa de dirigirse a las PARTES CONTRATANTES para pedir su consentimiento.

### Artículo 13

#### Países en desarrollo

Se reconoce que los países desarrollados deberán tener particularmente en cuenta la especial situación de los países en desarrollo cuando contemplen la aplicación de medidas antidumping en virtud del presente Código. Deberán explorarse las posibilidades de hacer uso de las soluciones constructivas previstas por este Código antes de aplicar derechos antidumping cuando éstos perjudicarían los intereses fundamentales de los países en desarrollo.

### PARTE II

### Artículo 14

#### Comités de Prácticas Antidumping

1. En virtud del presente Acuerdo, se establecerá un Comité de Prácticas Antidumping compuesto de representantes de cada una de las Partes en el Acuerdo. El Comité elegirá a su Presidente y se reunirá por lo menos dos veces al año y siempre que lo solicite una Parte según lo previsto en las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo. El Comité desempeñará las funciones que le sean atribuidas en virtud del presente Acuerdo o por las Partes, y dará a éstas la oportunidad de celebrar consultas sobre cualquier cuestión relacionada con la aplicación del Acuerdo o la promoción de sus objetivos. Los servicios de secretaría del presente Acuerdo serán prestados por la Secretaría del GATT.
2. El Comité podrá establecer los órganos auxiliares que sean necesarios.
3. En el desempeño de sus funciones, el Comité y los órganos auxiliares podrán consultar a cualquier fuente que consideren conveniente y recabar información de ésta. Sin embargo, antes de recabar información de una fuente que se encuentre bajo la jurisdicción de una Parte, el Comité o,



en su caso, el órgano auxiliar lo comunicarán a la Parte interesada. Deberán obtener el consentimiento de la Parte y de toda empresa que hayan de consultar.

#### Artículo 15<sup>1</sup>

##### Consultas, conciliación y solución de diferencias

1. Cada Parte examinará con comprensión las representaciones que pueda formularle otra Parte y deberá prestarse a la celebración de consultas sobre dichas representaciones cuando éstas se refieran a una cuestión relativa a la aplicación del presente Acuerdo.
2. Si una Parte considera que un beneficio que obtenga directa o indirectamente en virtud del presente Acuerdo queda anulado o menoscabado, o que la consecución de uno de los objetivos del mismo se ve impedida por la acción de otra u otras Partes, podrá, con objeto de llegar a un arreglo mutuamente satisfactorio de la cuestión, solicitar por escrito la celebración de consultas con la Parte o Partes de que se trate. Cada Parte examinará con comprensión toda solicitud de consultas que le dirija otra Parte. Las Partes interesadas iniciarán prontamente las consultas.
3. Si una Parte considera que las consultas celebradas de conformidad con el párrafo 2 no han permitido hallar una solución mutuamente convenida y las autoridades competentes del país importador han adoptado medidas definitivas para percibir derechos compensatorios definitivos o aceptar compromisos en materia de precios, podrá someter la cuestión al Comité para que se aplique el procedimiento de conciliación. Cuando el efecto de una medida provisional sea apreciable y una Parte considere que la medida ha sido adoptada en contravención de lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 10 del presente Acuerdo, esa Parte podrá también someter la cuestión al Comité para que se aplique el procedimiento de conciliación. En los casos en que se le sometan cuestiones a efectos de conciliación, el Comité se reunirá dentro de un plazo de 30 días para examinar la cuestión e interpondrá sus buenos oficios para alentar a las Partes interesadas a encontrar una solución mutuamente aceptable.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Si surgen diferencias entre las Partes relativas a derechos y obligaciones dimanantes del presente Acuerdo, las Partes deberán agotar el procedimiento de solución de diferencias en él previsto antes de ejercitar cualesquiera derechos que les correspondan en virtud del Acuerdo General.

<sup>2</sup> A este respecto, el Comité podrá señalar a la atención de las Partes los casos en que, a su juicio, no haya una base razonable que justifique las alegaciones formuladas.

4. Las Partes se esforzarán al máximo por llegar a una solución mutuamente satisfactoria durante el período de conciliación. Si después del examen detallado que haga el Comité con arreglo al párrafo 3 no se encuentra una solución mutuamente convenida en un plazo de tres meses, el Comité, previa petición de cualquiera de las partes en la diferencia, establecerá un grupo especial para que examine el asunto sobre la base de:

- a) una declaración de la Parte peticionaria en la que ésta indicará de qué modo ha sido anulado o menoscabado un beneficio que haya obtenido directa o indirectamente en virtud del presente Acuerdo, o que se ve impedida la consecución de los objetivos del Acuerdo, y
- b) los hechos comunicados a las autoridades del país importador de conformidad con los procedimientos nacionales apropiados.

5. La información confidencial que se proporcione al grupo especial no será revelada sin la autorización formal de la persona o la autoridad que la haya facilitado. Cuando se solicite dicha información del grupo especial pero la comunicación de la misma no sea autorizada, se suministrará un resumen no confidencial de ella, autorizado por la autoridad o la persona que la haya facilitado.

6. Además de lo que establecen los párrafos 1 a 5, la solución de diferencias se regirá por las disposiciones del Entendimiento relativo a las notificaciones, mutatis mutandis, por las disposiciones del Entendimiento relativo a las notificaciones, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia (MIN/FR/W/20/Rev.2). Los grupos especiales estarán compuestos por personas dotadas, de la debida experiencia, que se seleccionarán entre nacionales de países signatarios que no sean parte en la diferencia.

PARTE III  
Artículo 16

Disposiciones finales

1. No podrá adoptarse ninguna medida específica contra el dumping de las exportaciones procedentes de otra Parte si no es de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General, según se interpretan en el presente Acuerdo.<sup>1</sup>

Aceptación y adhesión

2. a) El presente Acuerdo estará abierto a la aceptación, mediante firma o formalidad de otra clase, de los gobiernos que sean partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y de la Comunidad Económica Europea.
- b) El presente Acuerdo estará abierto a la adhesión de cualquier otro gobierno en las condiciones que, respecto de la aplicación efectiva de los derechos y obligaciones dimanantes del mismo, convengan dicho gobierno y las Partes, mediante el depósito en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de un instrumento de adhesión en el que se enuncien las condiciones convenidas.
- c) Las partes contratantes podrán aceptar el presente Acuerdo en nombre de los territorios que representen internacionalmente, a condición de que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se aplique respecto de esos territorios de conformidad con las disposiciones de los apartados a) y b) del párrafo 5 de su artículo XXVI; y en virtud de dicha aceptación, cada uno de ellos será considerado como si fuera una Parte.

Reservas

3. No podrán formularse reservas respecto de ninguna de las disposiciones del presente Acuerdo sin el consentimiento de las demás Partes.

Entrada en vigor

4. El presente Acuerdo entrará en vigor el 1.º de enero de 1980 para los gobiernos<sup>2</sup> que lo hayan aceptado o se hayan adherido a él para esa fecha. Para cada uno de los demás gobiernos, el presente Acuerdo entrará en vigor el trigésimo día siguiente a la fecha de su aceptación o adhesión.

<sup>1</sup>Esto no impedirá la adopción de medidas, según proceda, en virtud de otras disposiciones del Acuerdo General.

<sup>2</sup>Se entiende que el término "gobierno" comprende también las autoridades competentes de la Comunidad Económica Europea.

Denuncia de la aceptación del Acuerdo de 1967

5. La aceptación del presente Acuerdo implica la denuncia del Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, hecho en Ginebra el 30 de junio de 1967, y entrado en vigor el 1o. de julio de 1968, para las Partes en el Acuerdo de 1967. Dicha denuncia surtirá efecto para cada Parte en el presente Acuerdo en la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo para cada una de esas Partes.

Legislación nacional

6. a) Cada gobierno que acepte el presente Acuerdo o se adhiera a él adoptará todas las medidas necesarias, de carácter general o particular, para que, a más tardar en la fecha en que el Acuerdo entre en vigor para él, sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos estén en conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo según se apliquen a la Parte de que se trate.
- b) Cada una de las Partes informará al Comité de las modificaciones introducidas en aquellas de sus leyes y reglamentos que tengan relación con el presente Acuerdo y en la aplicación de dichas leyes y reglamentos.

Examen

7. El Comité examinará anualmente la aplicación y funcionamiento del presente Acuerdo habida cuenta de sus objetivos. El Comité informará anualmente a las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General de las novedades registradas durante los períodos que abarquen dichos exámenes.

Modificaciones

8. Las Partes podrán modificar el presente Acuerdo teniendo en cuenta, entre otras cosas, la experiencia adquirida en su aplicación. Una modificación acordada por las Partes de conformidad con el procedimiento establecido por el Comité, no entrará en vigor para una Parte hasta que esa Parte la haga aceptado.

Denuncia

9. Toda Parte podrá denunciar el presente Acuerdo. La denuncia surtirá efecto a la expiración de un plazo de 60 días contados desde la fecha en que el Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio haya recibido notificación escrita de la misma. Recibida esa notificación, toda Parte podrá solicitar la convocación inmediata del Comité.

No aplicación del presente Acuerdo entre determinadas Partes

10. El presente Acuerdo no se aplicará entre dos Partes cualesquiera en el mismo si, en el momento en que una de ellas lo acepta o se adhiere a él, una de esas Partes no consiente en dicha aplicación.

Secretaría

11. Los servicios de secretaría del presente Acuerdo serán prestados por la Secretaría del GATT.

Depósito

12. El presente Acuerdo será depositado en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, quien remitirá sin dilación a cada Parte y a cada una de las partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio copia autenticada de dicho instrumento y de todas las modificaciones introducidas en el mismo al amparo del párrafo 8, y notificación de cada aceptación o adhesión hechas con arreglo al párrafo 2, o de cada denuncia del Acuerdo realizada de conformidad con el párrafo 9.

Registro

13. El presente Acuerdo será registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

Hecho en Ginebra el ..... de .....  
de mil novecientos setenta y nueve, en un solo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, siendo cada uno de los textos igualmente auténtico.

INDICE

	<u>Página</u>
Preámbulo	
PRIMERA PARTE - Código Antidumping	2
Artículo 1 - Principios	2
Artículo 2 - Determinación de la existencia de dumping	2
Artículo 3 - Determinación de la existencia de perjuicio	4
Artículo 4 - Definición de "rama de producción"	6
Artículo 5 - Apertura y procedimiento de la investigación	7
Artículo 6 - Pruebas	8
Artículo 7 - Compromisos relativos a los precios	9
Artículo 8 - Imposición y percepción de derechos antidumping	11
Artículo 9 - Duración de los derechos antidumping	12
Artículo 10 - Medidas provisionales	13
Artículo 11 - Retroactividad	13
Artículo 12 - Medidas antidumping a favor de un tercer país	14
Artículo 13 - Países en desarrollo	15
SEGUNDA PARTE	
Artículo 14 - Comité de Prácticas Antidumping	15
Artículo 15 - Consultas, conciliación y solución de diferencias	16
TERCERA PARTE	
Artículo 16 - Disposiciones finales	18

**C-7**

RESTRICTED

MTN/28

11 de abril de 1979.

Distribución especial

Negociaciones Comerciales Multilaterales  
Comité de Negociaciones Comerciales

ACTA

El Presidente ha redactado el texto de la siguiente acta sobre la base de conversaciones mantenidas con las delegaciones.

1. Habiendo participado en las Negociaciones Comerciales Multilaterales, los representantes de los gobiernos y de la Comisión de la CEE convienen en que los textos enumerados a continuación respecto de los que firman la presente acta contienen los resultados de sus negociaciones. Reconocen que los textos podrán ser objeto de rectificaciones de carácter puramente formal, que no afecten en modo alguno a la sustancia o al sentido de los mismos, salvo que se indique lo contrario en el texto sobre las negociaciones arancelarias.

2. Dichos representantes acuerdan que al firmar la presente acta indican su intención de someter los correspondientes textos o instrumentos jurídicos que se formulen sobre la base de dichos textos a la consideración de sus respectivas autoridades con objeto de obtener la aprobación de los correspondientes textos o instrumentos, o la adopción de otras decisiones acerca de ellos, de conformidad con los procedimientos pertinentes de sus respectivos países. Los representantes pueden indicar que su firma en la presente acta evidencia su intención de obtener tal aprobación o toma de decisiones.

3. Los representantes pueden indicar que su firma en la presente acta se refiere solamente a algunos de los textos enumerados a continuación, que especifican.

4. Se reconoce que algunas delegaciones participantes en las Negociaciones Comerciales Multilaterales pueden no estar en condiciones de firmar inmediatamente la presente acta en relación con todos o algunos de los textos enumerados a continuación. Se las invita a hacer en cuanto les sea posible.

5. Se reconoce que los representantes de los países menos adelantados participantes en las negociaciones comerciales multilaterales tal vez necesiten tiempo para examinar los resultados de las negociaciones a la luz del párrafo 6 de la Declaración de Tokio antes de poder firmar el acta.



6. Los representantes que firman la presente acta acuerdan que la labor en materia de salvaguardias a que se hace referencia en el apartado d) del párrafo 3 de la Declaración de Tokio debe proseguirse -- con urgencia en el marco de dicha Declaración y de conformidad con la misma, teniendo en cuenta la labor ya realizada y con el objetivo de llegar a un acuerdo antes del 15 de julio de 1979.

7. Los textos señalados con las letras k) y l) son el resultado de negociaciones celebradas solamente entre los representantes de los gobiernos que se citan en los documentos.

8. Los representantes han tomado nota de las declaraciones hechas en relación con varios textos en la reunión celebrada por el Comité de Negociaciones Comerciales el 11 de abril de 1979, tal como están recogidas en el documento MTN/P/5.

Textos

- a) Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio MTN/NTM/W/192/Rev. 5
- b) Acuerdo sobre compras del sector público MTN/NTM/W/211/Rev. 2
- c) Acuerdo sobre la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio \*
- MTN/NTM/W/236 y Corr. 1  
Anexo al documento  
MTN/ME/8
- d) Acuerdo de la carne de bovino
- e) Acuerdo internacional de los productos lácteos
- i) MTN/DP/8, anexos A y B
- o
- ii) MTN/DP/8, anexo C
- f) Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio \*\*
- i) MTN/NTM/W/229/Rev. 1
- o
- ii) MTN/NTM/W/220/Rev. 1 con las modificaciones aportadas por el documento MTN/NTM/W/222/Rev. 1
- g) Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación MTN/NTM/W/231/Rev. 2
- h) Marco agrícola multilateral MTN/27
- i) Textos elaborados por el Grupo "Marco Jurídico" MTN/FR/W/20/Rev. 2
- j) Negociaciones arancelarias MTN/26/Rev. 1
- k) Acuerdo sobre el comercio de aeronaves civiles elaborado por cierto número de delegaciones MTN/W/38, Corr. 1 y Add. 1

\* Se trata del Código de Subsidijs y Derechos Compensatorios

\*\* Se trata del Código de Valoración Aduanera

- 1) Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, elaborado por cierto número de delegaciones

i)

MTN/NTM/W/232,  
Add. 1/Rev. 1, Add. 2  
y Corr. 1

o

ii)

MTN/NTM/W/232,  
Add. 1/Rev. 1, Add. 2 y  
Corr. 1, con las modifi-  
caciones aportadas por  
el documento  
MTN/NTM/W/241/Rev. 1

MTN/28

PAIS X

Representante

En relación con

Representante A

Todos los textos

MTN/28

PAIS Y

Representante

En relación con

Representante B

Los textos a), c)

D

Negociaciones Comerciales Multilaterales  
Grupo "Marco jurídico"

GRUPO "MARCO JURIDICO"  
Nota del Presidente interino del Grupo

Revisión

El Presidente interino distribuye bajo su propia responsabilidad los textos adjuntos -que son los mismos que los del documento MIN/FR/W/20/Rev.1, con modificaciones en las páginas 1/2, 1/4, 2B/2 y 3/7, y algunas otras de pura forma relativos a los puntos 1 a 5 del programa de trabajo del Grupo "Marco jurídico". Estos textos tienen por objeto incorporar los resultados de las consultas oficiales celebradas entre cierto número de delegaciones y se presentan con el propósito de facilitar la consecución de un acuerdo en el Grupo.

Algunas delegaciones han puesto de manifiesto que los diferentes puntos del programa de trabajo del Grupo "Marco jurídico" están interrelacionados, por lo que será necesario tratarlos como partes de una transacción global equilibrada.

- c) a los acuerdos regionales o generales concluidos entre partes contratantes en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente los aranceles y, de conformidad con los criterios o condiciones que fijan las PARTES CONTRATANTES, las medidas no arancelarias, aplicables a los productos importados en el marco de su comercio mutuo;
- d) al trato especial de los países en desarrollo menos adelantados en el contexto de toda medida general o específica en favor de países en desarrollo

3. Todo trato diferenciado y más favorable otorgado de conformidad con la presente cláusula.

- a) estará destinado a facilitar y fomentar el comercio de los países en desarrollo y no a poner obstáculos o a crear dificultades indebidas al comercio de otras partes contratantes;
- b) no deberá constituir un impedimento para la reducción o eliminación de los aranceles y otras restricciones del comercio con arreglo al principio de la nación más favorecida;
- c) deberá, cuando dicho trato sea concedido por partes contratantes desarrolladas a países en desarrollo, estar concebido y, si es necesario, ser modificado de modo que responda positivamente a las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de los países en desarrollo.

4.\* Toda parte contratante que proceda a adoptar disposiciones al amparo de lo previsto en los párrafos 1, 2 y 3 o que proceda después a modificar o retirar el trato diferenciado y más favorable así otorgado:

- a) lo notificará a las PARTES CONTRATANTES y les proporcionará toda la información que estimen conveniente sobre las medidas que haya adoptado;

---

\*Estas disposiciones se entienden sin perjuicio de los derechos de las partes contratantes de conformidad con el Acuerdo General.

b) se prestará debidamente a la pronta celebración de consultas, a petición de cualquier parte contratante interesada, respecto de todas las dificultades o cuestiones que puedan surgir. En el caso de que así lo solicite dicha parte contratante, las PARTES CONTRATANTES celebrarán consultas sobre el asunto con todas las partes contratantes interesadas, con objeto de alcanzar soluciones satisfactorias para todas dichas partes contratantes.

5. Los países desarrollados no esperan reciprocidad por los compromisos que adquieran en las negociaciones comerciales en cuanto a reducir o eliminar obstáculos arancelarios o de otra clase al comercio de los países en desarrollo, es decir, que los países desarrollados no esperan que en el marco de negociaciones comerciales los países en desarrollo aporten contribuciones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio. Por consiguiente, ni las partes contratantes desarrolladas tratarán de obtener concesiones que sean incompatibles con las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de las partes contratantes en desarrollo ni se pedirá a éstas que hagan tales concesiones.

6. Teniendo en cuenta las dificultades económicas especiales y las necesidades particulares de los países menos adelantados en lo referente a su desarrollo, finanzas y comercio, los países desarrollados obrarán con la mayor moderación en cuanto a recabar concesiones o contribuciones a cambio de su compromiso de reducir o eliminar aranceles y otros obstáculos al comercio de los referidos países, de los cuales no se esperarán concesiones o contribuciones que sean incompatibles con el reconocimiento de su situación y problemas particulares.

7. Las concesiones y contribuciones que hagan y las obligaciones que asuman las partes contratantes desarrolladas y en desarrollo de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General deben promover la consecución de los objetivos fundamentales del Acuerdo, y entre ellos los señalados en el Preámbulo y en el artículo XXXVI. Las partes contratantes en desarrollo esperan que su capacidad de hacer contribuciones o concesiones negociadas o de adoptar otras medidas mutuamente convenidas de conformidad con las disposiciones y procedimientos del Acuerdo General, se incrementará con el desarrollo progresivo de su economía y el mejoramiento de su situación comercial y esperan por tanto participar más plenamente en el marco de derechos y obligaciones del Acuerdo General.

8. Se tendrá especialmente en cuenta la gran dificultad de los países menos adelantados para hacer concesiones y contribuciones, dada su situación económica especial y las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio.

9. Las partes contratantes colaborarán en todo lo referente al examen de la aplicación de las presentes disposiciones, teniendo en cuenta la necesidad de desplegar sus esfuerzos, individual y colectivamente, con objeto de satisfacer las necesidades de desarrollo de los países en desarrollo y alcanzar los objetivos del Acuerdo General.

PUNTO 2APROYECTO DE DECLARACION SOBRE LAS MEDIDAS COMERCIALES  
ADOPTADAS POR MOTIVOS DE BALANZA DE PAGOSLas PARTES CONTRATANTES,

Teniendo presente lo dispuesto en el artículo XII y en la sección B del artículo XVIII del Acuerdo General;

Recordando el procedimiento para la celebración de consultas sobre las restricciones a la importación (balanza de pagos), aprobado por el Consejo el 28 de abril de 1970 (IBDD, Decimoctavo Suplemento, páginas 51 a 57) y el procedimiento para la celebración periódica de consultas sobre las restricciones a la importación (balanza de pagos) con los países en desarrollo, aprobado por el Consejo el 19 de diciembre de 1972 (IBDD, Vigésimo Suplemento, páginas 53 a 55);

Convencidas de que las medidas restrictivas del comercio no son, en general, un medio eficaz de mantener o restablecer el equilibrio de la balanza de pagos;

Tomando nota de que, por motivos de balanza de pagos, se han aplicado medidas restrictivas a la importación distintas de las restricciones cuantitativas;

Reafirmando que las medidas restrictivas de la importación que se adopten por motivos de balanza de pagos no deben estar encaminadas a proteger una industria o sector determinados;

Convencidas de que las partes contratantes deben evitar que las medidas restrictivas de la importación que se adopten por motivos de balanza de pagos estimulen nuevas inversiones que, sin dichas medidas, serían económicamente inviables;

Reconociendo que las partes contratantes en desarrollo han de tener en cuenta la situación particular de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio al aplicar, por motivos de balanza de pagos, medidas restrictivas de la importación;

Reconociendo que las medidas comerciales adoptadas por los países desarrollados pueden tener graves repercusiones para la economía de los países en desarrollo;



Reconociendo que las partes contratantes desarrolladas deben evitar en la mayor medida posible la aplicación de medidas restrictivas del comercio por motivos de balanza de pagos.

Conviene en lo siguiente:

1. Los procedimientos de examen previstos en los artículos XII y XVIII serán de aplicación a todas las medidas restrictivas de la importación que se adopten por motivos de balanza de pagos. La aplicación de medidas restrictivas de la importación adoptadas por motivos de balanza de pagos deberá supeditarse a las condiciones expuestas a continuación, además de a las previstas en los artículos XII, XIII, XV y XVIII, sin perjuicio de las restantes disposiciones del Acuerdo General:
  - a) Al aplicar medidas restrictivas de la importación, las partes contratantes deben observar las disciplinas previstas en el Acuerdo General y dar preferencia al tipo de medidas cuyos efectos perturben menos el comercio<sup>1</sup>.
  - b) Debe evitarse la aplicación simultánea de más de un tipo de medidas comerciales para estos efectos.
  - c) Siempre que sea posible las partes contratantes deben anunciar públicamente el calendario con arreglo al cual procederán a la eliminación de dichas medidas.

Lo dispuesto en el presente párrafo no implica modificación alguna de las disposiciones sustantivas del Acuerdo General.

2. Si, no obstante los principios contenidos en la presente Declaración, una parte contratante desarrollada se ve obligada a aplicar medidas restrictivas de la importación por motivos de balanza de pagos, dicha parte contratante tendrá en cuenta, al determinar los efectos de sus medidas, los intereses de exportación de las partes contratantes en desarrollo y podrá eximir, de la aplicación de tales medidas a los productos cuya exportación interesa a esas partes contratantes.

---

<sup>1</sup> Queda entendido que las partes contratantes en desarrollo han de tener en cuenta la situación particular de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio al determinar la medida concreta que van a aplicar.

3. Las partes contratantes notificarán prontamente al GATT la introducción o la intensificación de toda medida restrictiva de la importación que adopten por motivos de balanza de pagos. Las partes contratantes que tengan razones para creer que una medida restrictiva de la importación aplicada por otra parte contratante se ha adoptado por motivos de balanza de pagos, podrán notificar esa medida al GATT o pedir a la Secretaría del GATT que solicite información sobre ella y, de ser ello procedente, que comunique tal información a todas las partes contratantes.
4. Todas las medidas restrictivas de la importación adoptadas por motivos de balanza de pagos serán objeto de consulta en el Comité de Restricciones a la Importación (Balanza de pagos) del GATT (denominado en adelante "Comité").
5. Podrán ser miembros del Comité todas las partes contratantes que indiquen su deseo de formar parte de él. Se procurará que la composición del Comité refleje, en todo lo posible, las características de las partes contratantes en general, por lo que se refiere a su situación geográfica, su posición financiera exterior y su grado de desarrollo económico.
6. Con arreglo a las disposiciones que se enuncian más adelante el Comité seguirá el procedimiento para la celebración de consultas sobre las restricciones a la importación (balanza de pagos) aprobado por el Consejo el 28 de abril de 1970 y reproducido en IBDD, Decimoctavo Suplemento, páginas 51 a 57 (denominado en adelante "procedimiento de consulta plena"), o el procedimiento para la celebración periódica de consultas sobre las restricciones a la importación (balanza de pagos) con los países en desarrollo, aprobado por el Consejo el 19 de diciembre de 1972 y reproducido en IBDD, Vigésimo Suplemento, páginas 53 a 55 (denominado en adelante "procedimiento de consulta simplificada").

ANEXO "D"

MIN/FR/W/20/Rev.2

Página 2A/4

7. Con objeto de facilitar las consultas en el Comité, la Secretaría del GATT, utilizando todas las fuentes de información idóneas, incluida la parte contratante objeto de la consulta, preparará un documento de información objetivo que describa los aspectos comerciales de las medidas adoptadas y, en particular, las facetas de especial interés para las partes contratantes en desarrollo. Dicho documento versará también sobre cualquier otro asunto que el Comité determine. La secretaria del GATT dará a la parte contratante objeto de la consulta la ocasión de formular observaciones sobre ese documento antes de su presentación al Comité.

8. En el caso de las consultas celebradas con arreglo al apartado b) del párrafo 12 del artículo XVIII, el Comité basará su decisión de seguir uno u otro procedimiento en factores tales como los siguientes:

- a) el tiempo transcurrido desde la última consulta plena;
- b) las medidas que la parte contratante objeto de la consulta haya adoptado teniendo en cuenta las conclusiones a que se hubiera llegado en consultas anteriores;
- c) las modificaciones del nivel general o del carácter de las medidas comerciales adoptadas por motivos de balanza de pagos;
- d) las variaciones experimentadas por la situación o las perspectivas de la balanza de pagos;
- e) la naturaleza estructural o temporal de los problemas de la balanza de pagos.

9. Una parte contratante en desarrollo podrá solicitar en todo momento la celebración de consultas plenas.

10. A petición de una parte contratante en desarrollo objeto de una consulta, los servicios de asistencia técnica de la Secretaría del GATT la ayudarán a preparar la documentación necesaria para la consulta.

11. El Comité informará al Consejo sobre sus consultas. En los informes sobre las consultas plenas se indicarán:

- a) las conclusiones del Comité, así como los hechos y las razones en que se basan;
- b) las medidas que la parte contratante objeto de la consulta haya adoptado teniendo en cuenta las conclusiones a que se hubiera llegado en consultas anteriores;
- c) en el caso de las partes contratantes en desarrollo, los hechos y las razones en que el Comité haya basado su decisión acerca del procedimiento seguido ; y
- d) en el caso de las partes contratantes desarrolladas, la posibilidad de optar por otras medidas de política económica.

Si el Comité considera que las medidas adoptadas por la parte contratante objeto de la consulta

- a) están relacionadas en aspectos importantes con una medida restrictiva del comercio aplicada por otra parte contratante<sup>1</sup>, o
- b) tienen un efecto perjudicial importante sobre los intereses de exportación de una parte contratante en desarrollo,

informará al respecto al Consejo, el cual adoptará las medidas adicionales que estime apropiadas.

---

<sup>1</sup> Cabe señalar que este supuesto se dará mucho más probablemente en relación con medidas de reciente adopción que en el caso de medidas ya vigentes por un período considerable.

12. En el curso de una consulta plena con una parte contratante en desarrollo y si ésta lo desea, el Comité prestará especial atención a la posibilidad de aliviar y corregir los problemas de la balanza de pagos con medidas que las partes contratantes puedan adoptar para facilitar el incremento de los ingresos de exportación de la parte contratante objeto de la consulta, tal como se dispone en el párrafo 3 del procedimiento de consulta plena.

13. Si el Comité considera que una medida restrictiva de la importación que la parte contratante objeto de la consulta haya adoptado por motivos de balanza de pagos no es compatible con las disposiciones del artículo XII, de la sección B del artículo XVIII o de la presente Declaración, hará en su informe al Consejo las constataciones que puedan ayudar a éste a formular recomendaciones adecuadas para facilitar la aplicación del artículo XII, de la sección B del artículo XVIII y de la presente Declaración. El Consejo mantendrá en observación todo asunto respecto del cual haya hecho recomendaciones.

PUNTO 2BMEDIDAS DE SALVAGUARDIA ADOPTADAS POR MOTIVOS DE DESARROLLO

1. Las PARTES CONTRATANTES reconocen que la aplicación por las partes contratantes en desarrollo de programas y políticas de desarrollo económico destinadas a elevar el nivel de vida de las poblaciones puede entrañar, además de la creación de determinadas industrias\*, el desarrollo de nuevas estructuras de producción o la modificación o ampliación de las existentes, con miras a lograr un aprovechamiento más pleno y más eficaz de los recursos con arreglo a las prioridades de su desarrollo económico. Por lo tanto, acuerdan que una parte contratante en desarrollo podrá, para alcanzar estos objetivos, modificar o retirar concesiones incluidas en las listas correspondientes anexas al Acuerdo General, de conformidad con lo dispuesto en la sección A del artículo XVIII, o, cuando para alcanzar dichos objetivos no pueda aplicarse ninguna medida que sea compatible con las demás disposiciones del Acuerdo General, podrá recurrir a la sección C del artículo XVIII, con la flexibilidad adicional que más abajo se prevé. Al adoptar esas medidas, la parte contratante en desarrollo interesada tendrá debidamente en cuenta los objetivos del Acuerdo General y la necesidad de evitar todo perjuicio injustificado al comercio de otras partes contratantes.
2. Las PARTES CONTRATANTES reconocen además que se pueden presentar casos extraordinarios en los que una demora en la aplicación de las medidas que una parte contratante en desarrollo se proponga adoptar con arreglo a la sección A o a la sección C del artículo XVIII puede plantearle dificultades en la aplicación de sus programas y políticas de desarrollo económico.

---

\*Con el mismo sentido que en los párrafos 2, 3, 7, 13 y 22 del artículo XVIII y en la Nota relativa a dichos párrafos, se da a la expresión, "rama(s) de la producción".

encaminados a alcanzar los fines antes mencionados. Conviene por consiguiente en que, en tales circunstancias, la parte contratante en desarrollo de que se trate podrá apartarse de las disposiciones de la sección A y de los párrafos 14, 15, 17 y 18 de la sección C en el grado necesario para instituir las medidas previstas con carácter provisional inmediatamente después de notificarlas.

3. Queda entendido que todos los demás requisitos del preámbulo del artículo XVIII y de las secciones A y C de dicho artículo, así como de las notas y disposiciones suplementarias del anexo I correspondientes a estas secciones, se aplicarán también a las medidas a que se refiere esta Decisión.

4. Las PARTES CONTRATANTES examinarán la presente Decisión, a la luz de la experiencia adquirida en su aplicación, para determinar si procede prorrogarla, modificarla o derogarla.

PUNTO 3PROYECTO DE ENTENDIMIENTO RELATIVO A LAS NOTIFICACIONES,  
LAS CONSULTAS, LA SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS  
Y LA VIGILANCIA

Las PARTES CONTRATANTES reafirman su adhesión al mecanismo básico del GATT para el tratamiento de las diferencias, fundado en los artículos XXII y XXIII.<sup>1</sup> Con el propósito de mejorar y perfeccionar el mecanismo del GATT, las PARTES CONTRATANTES acuerdan lo siguiente:

Notificación

Las partes contratantes reafirman su voluntad de respetar las obligaciones que impone actualmente el Acuerdo General en materia de publicación y notificación.<sup>2</sup>

Las partes contratantes se comprometen además, en todo lo posible, a notificar a las PARTES CONTRATANTES la adopción de medidas comerciales que afecten a la aplicación del Acuerdo General, quedando entendido que, en sí misma, la notificación no prejuzgará las opiniones sobre la compatibilidad de las medidas con los derechos y obligaciones dimanantes del Acuerdo General o sobre su relación con dichos derechos y obligaciones. Las partes contratantes procurarán notificar dichas medidas con anterioridad a su aplicación. En otros casos, cuando no haya sido posible la notificación previa, las medidas deberán notificarse con prontitud después de su adopción. Las partes contratantes que tengan razones para pensar que otra parte contratante ha adoptado medidas de esa índole podrán solicitar información sobre ellas de la otra parte contratante por la vía bilateral.

---

1 Cabe observar que, como lo han reconocido las PARTES CONTRATANTES, entre otras ocasiones cuando adoptaron el informe del Grupo de trabajo sobre dificultades especiales del comercio de productos básicos (L/930), el artículo XXV puede ofrecer también una vía adecuada para la celebración de consultas y la solución de diferencias en ciertas circunstancias.

2 Véase la nota de la Secretaría "Notificaciones de las partes contratantes" (MIN/FR/W/17, de 10. de agosto de 1978).



### Consultas

Las partes contratantes reafirman su determinación de fortalecer y mejorar la eficacia de los procedimientos de consulta seguidos por las partes contratantes. A ese respecto, se comprometen a responder prontamente a las solicitudes de consultas y a tratar de llevar a término las consultas sin demora, con miras a alcanzar conclusiones mutuamente satisfactorias. En toda solicitud de consultas deberán exponerse las razones que las justifiquen.

Durante las consultas, las partes contratantes prestarán especial atención a los problemas e intereses particulares de las partes contratantes en desarrollo.

Las partes contratantes deberán tratar de conseguir un arreglo satisfactorio de la cuestión de conformidad con las disposiciones del párrafo 1 del artículo XXIII antes de recurrir al párrafo 2 de dicho artículo.

### Solución de diferencias

Las PARTES CONTRATANTES acuerdan que la práctica consuetudinaria del GATT en materia de solución de diferencias, que se describe en el anexo, debe continuarse en el futuro, con las mejoras que se enuncian más abajo. Reconocen que el funcionamiento eficaz del sistema depende de la voluntad que tengan de cumplir el presente entendimiento. Las PARTES CONTRATANTES reafirman que en la práctica consuetudinaria está comprendido el procedimiento para la solución de diferencias entre los países desarrollados y los países en desarrollo adoptado por las PARTES CONTRATANTES en 1966 (IBDD, Decimocuarto Suplemento; pág. 20) y que dicho procedimiento sigue en vigor para que lo empleen las partes contratantes en desarrollo que lo deseen.

Si una diferencia no se resuelve mediante consultas, las partes contratantes interesadas podrán solicitar de una entidad o persona adecuadas que interpongan sus buenos oficios para la conciliación de los litigios pendientes entre las partes. En el caso de una diferencia no resuelta en la cual una parte contratante en desarrollo haya presentado una reclamación en contra de una parte contratante desarrollada, la primera podrá solicitar los buenos oficios del Director General, el cual, al desempeñar este cometido, podrá consultar con el Presidente de las PARTES CONTRATANTES y con el Presidente del Consejo.

Queda entendido que las solicitudes de conciliación y el recurso al procedimiento de solución de diferencias previsto en el párrafo 2 del artículo XXIII no estarán concebidos, ni serán considerados como actos de hostilidad y que, en caso de suscitarse diferencias, todas las partes contratantes recurrirán a estos procedimientos de buena fe y esforzándose por resolverlas. Queda entendido asimismo que no debe establecerse un vínculo entre las reclamaciones y contrarreclamaciones relativas a cuestiones diferentes.

Queda acordado que si una parte contratante que se acoge al párrafo 2 del artículo XXIII solicita el establecimiento de un grupo especial para asistir a las PARTES CONTRATANTES en el examen de la cuestión, las PARTES CONTRATANTES decidirán sobre su establecimiento de conformidad con la práctica establecida. Queda acordado asimismo que las PARTES CONTRATANTES decidirán del mismo modo establecer un grupo de trabajo si así lo solicita una parte contratante que se acoge a dicho artículo. Queda acordado además que no se accederá a esas solicitudes sin que la parte contratante interesada haya tenido oportunidad de estudiar la reclamación y de responder a la misma ante las PARTES CONTRATANTES.

Quando se establezca un grupo especial, el Director General, después de obtener el acuerdo de las partes contratantes interesadas, propondrá para su aprobación por las PARTES CONTRATANTES, la composición de dicho grupo especial; que será de tres o cinco miembros según los casos. De preferencia, los miembros de un grupo especial serán personas pertenecientes a las administraciones nacionales. Queda entendido que los nacionales de los países cuyos gobiernos<sup>1</sup> sean parte en la diferencia no podrán ser miembros del grupo especial que se ocupe de ella. El grupo especial se constituirá tan pronto como sea posible y, normalmente, dentro de los 30 días siguientes a la decisión de las PARTES CONTRATANTES.

Las partes en la diferencia darán en un plazo breve, a saber, de siete días hábiles, una respuesta sobre las candidaturas de miembros del grupo especial propuestas por el Director General y no se opondrán a ellas sino por razones imperiosas.

Para facilitar la formación de los grupos especiales, el Director General mantendrá una lista indicativa oficiosa de personas, calificadas en la esfera de las relaciones comerciales, del desarrollo económico y en otras materias abarcadas por el Acuerdo General que pertenezcan o no a las administraciones nacionales y con las cuales se pueda contar para la formación de los grupos especiales. A tal efecto, cada parte contratante será invitada a indicar al comienzo de cada año al Director General el nombre de una o dos personas cuyos servicios esté dispuesta a facilitar para esta labor<sup>2</sup>.

---

1 En caso de que una unión aduanera o un mercado común sea parte en una diferencia, esta disposición se aplicará a los nacionales de todos los países miembros de la unión aduanera o el mercado común.

2 Se estudiará la posibilidad de sufragar los gastos de viaje dentro de los límites de las posibilidades presupuestarias.

Los miembros de los grupos especiales actuarán a título individual y no en calidad de representantes de los gobiernos ni de ninguna organización. Por consiguiente, los gobiernos se abstendrán de darles instrucciones y de ejercer sobre ellos cualquier clase de influencia con respecto a los asuntos sometidos al grupo especial. Los miembros del grupo especial deberán elegirse de manera que queden aseguradas la independencia de éstos y la participación de personas con una formación suficientemente variada y una experiencia muy amplia<sup>1</sup>.

Toda parte contratante que tenga un interés sustancial en la cuestión sometida a un grupo especial y que así lo haya notificado al Consejo deberá tener oportunidad de ser oída por el grupo. Los grupos especiales deberán tener el derecho de recabar información y asesoramiento técnico de cualquier entidad o persona que estimen conveniente. No obstante, antes de que un grupo especial recabe información o asesoramiento de una persona o entidad sometida a la jurisdicción de un Estado, lo comunicará al gobierno de dicho Estado. Las partes contratantes deberán dar una respuesta pronta y completa a cualquier solicitud que les dirija un grupo especial para obtener la información que considere necesaria y pertinente. La información confidencial que se proporcione no será revelada sin la autorización formal de la parte contratante que la haya facilitado.

La función de los grupos especiales es ayudar a las PARTES CONTRATANTES a desempeñar las funciones que les incumben en virtud del párrafo 2 del artículo XXIII. Por consiguiente, cada grupo especial deberá hacer una evaluación objetiva del asunto que se le haya sometido y, concretamente, una evaluación objetiva de los hechos, de la aplicabilidad del Acuerdo General y de la conformidad con éste y, si se lo piden las PARTES CONTRATANTES, hacer las demás constataciones necesarias para ayudar a las PARTES CONTRATANTES a formular recomendaciones o resolver sobre la cuestión, según se prevé en el párrafo 2 del artículo XXIII. A este respecto, los grupos especiales deberán consultar regulamente con las partes en la diferencia y darles suficiente oportunidad de elaborar una solución mutuamente satisfactoria.

---

1NOTA: Se hará constar en el anexo cuál es la práctica actual con respecto a la inclusión en los grupos especiales de personas procedentes de países en desarrollo.

Cuando las partes no hayan llegado a una solución mutuamente satisfactoria, el grupo especial deberá presentar sus conclusiones por escrito. En el informe del grupo especial deberán normalmente exponerse las razones en que se basen las conclusiones y recomendaciones que se formulen. Cuando se haya llegado a una solución bilateral de la cuestión, el informe del grupo especial podrá limitarse a una breve relación del caso y a hacer saber que se ha llegado a una solución.

Con el fin de promover la búsqueda de soluciones mutuamente satisfactorias entre las partes y con miras a que éstas presenten sus observaciones, cada grupo especial deberá primeramente someter la parte expositiva de su informe a las partes interesadas, y deberá comunicar posteriormente sus conclusiones o un esbozo de ellas a las partes en la diferencia, con una antelación razonable a su presentación a las PARTES CONTRATANTES.

Cuando las partes en una diferencia sometida a un grupo especial lleguen a una solución mutuamente satisfactoria, toda parte contratante que esté interesada en el asunto tendrá derecho a pedir y recibir información adecuada sobre dicha solución, en la medida en que se refiera a cuestiones comerciales.

El plazo necesario para los grupos especiales variará según los casos.<sup>1</sup> Sin embargo, los grupos especiales procurarán emitir sus conclusiones sin demoras indebidas, cuenta habida de la obligación que incumbe a las PARTES CONTRATANTES de lograr una pronta solución. En los casos urgentes, se pedirá al grupo especial que emita sus conclusiones en un plazo que normalmente será de tres meses contados a partir de la fecha en que haya sido establecido el grupo.

---

1 NOTA: Según se explica en el anexo, "en la mayoría de los casos las actuaciones de los grupos se han llevado a cabo en un plazo razonable, de tres a nueve meses de duración".

Las PARTES CONTRATANTES examinarán con prontitud los informes de los grupos especiales y los grupos de trabajo. Las PARTES CONTRATANTES adoptarán en un plazo razonable las medidas adecuadas sobre la base de los informes de los grupos especiales y de los grupos de trabajo. Cuando se trate de un caso presentado por una parte contratante en desarrollo, esas medidas se adoptarán, si fuere necesario, en una reunión convocada con carácter extraordinario. En tales casos, al considerar qué medidas procede adoptar, las PARTES CONTRATANTES tendrán en cuenta no solamente el alcance comercial de las medidas impugnadas sino también sus repercusiones sobre la economía de las partes contratantes en desarrollo interesadas.

Las PARTES CONTRATANTES vigilarán la evolución de todo asunto sobre el cual hayan hecho recomendaciones o dictado resoluciones. En el caso de que las recomendaciones de las PARTES CONTRATANTES no se hayan aplicado dentro de un plazo razonable, la parte contratante que haya planteado el asunto podrá pedir a las PARTES CONTRATANTES que hagan lo necesario para hallar una solución adecuada.

Si se trata de un asunto planteado por una parte contratante en desarrollo, las PARTES CONTRATANTES estudiarán qué otras medidas puedan adoptar, que sean adecuadas a las circunstancias.

#### Vigilancia

Las PARTES CONTRATANTES acuerdan examinar de manera regular y sistemática la evolución del sistema de comercio. Se prestará especial atención a aquellos acontecimientos que afecten a los derechos y obligaciones dimanantes del Acuerdo General, a las cuestiones que atañen a los intereses de las partes contratantes en desarrollo, a las medidas comerciales notificadas de conformidad con el presente entendimiento y a las medidas que se hayan sometido a los procedimientos de consulta, conciliación o solución de diferencias estipulados en el presente entendimiento.

#### Asistencia técnica

Los servicios de asistencia técnica de la Secretaría del GATT prestarán a las partes contratantes en desarrollo la asistencia que soliciten en relación con las cuestiones de que trata el presente entendimiento.

ANEXO

Exposición acordada de la práctica consuetudinaria del GATT  
en materia de solución de diferencias  
(artículo XXIII, párrafo 2)

Párrafo 1

Toda diferencia que no ha sido resuelta bilateralmente con arreglo a las disposiciones pertinentes del Acuerdo General puede ser sometida a las PARTES CONTRATANTES<sup>1</sup>, las cuales, conforme al párrafo 2 del artículo XXIII, deben hacer una investigación sobre los asuntos que se les sometan y formular las recomendaciones apropiadas o resolver acerca de la cuestión, según proceda. El párrafo 2 del artículo XXIII no indica si las diferencias deben ser examinadas por un grupo de trabajo o por un grupo especial.<sup>2</sup>

Párrafo 2

Las PARTES CONTRATANTES adoptaron en 1966 una decisión por la que se fijó el procedimiento a seguir para las consultas entre partes contratantes desarrolladas y en desarrollo en el marco del artículo XXIII (IBDD, Decimocuarto Suplemento, pág. 20). Este procedimiento prevé, entre otras cosas, que el Director General interponga sus buenos oficios para facilitar una solución y que se establezca un grupo especial encargado de estudiar la cuestión y de recomendar las soluciones pertinentes, y fija plazos para la ejecución de los distintos trámites.

---

<sup>1</sup>El Consejo está facultado para actuar en nombre de las PARTES CONTRATANTES, según la práctica normal del GATT.

<sup>2</sup>En el período de sesiones dedicado a la revisión del Acuerdo General (1955) la propuesta encaminada a institucionalizar el procedimiento de los grupos especiales no fue adoptada por las PARTES CONTRATANTES, principalmente porque prefirieron mantener la situación existente y no establecer un procedimiento de tipo judicial que pudiese someter a una tensión excesiva el mecanismo de conciliación del GATT.

Párrafo 3

La función de un grupo especial ha sido normalmente examinar los hechos y la aplicabilidad de las disposiciones del Acuerdo General, y hacer una apreciación objetiva de tales cuestiones. A tal efecto, los grupos especiales han consultado regularmente con las partes en la diferencia y les han dado posibilidades adecuadas de hallar una solución mutuamente satisfactoria. Los grupos especiales han tenido debidamente en cuenta los intereses particulares de los países en desarrollo. Cuando las partes no han podido encontrar tal solución, por lo general los grupos especiales han ayudado a las PARTES CONTRATANTES a formular recomendaciones o a resolver sobre la cuestión, según prevé el párrafo 2 del artículo XXIII.

Párrafo 4

Antes de presentar una reclamación las PARTES CONTRATANTES han reflexionado sobre la utilidad de proceder al amparo del párrafo 2 del artículo XXIII. Salvo contadas excepciones, los casos que se han planteado a las PARTES CONTRATANTES con arreglo a lo dispuesto en dicho párrafo se han resuelto satisfactoriamente. El objetivo de las PARTES CONTRATANTES ha sido siempre encontrar una solución positiva a las diferencias. Evidentemente, es preferible hallar una solución mutuamente aceptable para las partes en la diferencia. Si no se llega a una solución mutuamente aceptada, el objetivo primordial que suelen perseguir las PARTES CONTRATANTES es conseguir la abolición de las medidas de que se trate si se dictamina que éstas son incompatibles con el Acuerdo General. No conviene conceder una compensación sino en el caso de que sea imposible la supresión inmediata de las medidas incompatibles con el Acuerdo General y como solución provisional hasta que se efectúe su retiro. El último recurso previsto en el artículo XXIII para el país que se acoja a este



procedimiento es la posibilidad de suspender la aplicación de concesiones o el cumplimiento de otras obligaciones de manera discriminatoria respecto de la otra parte contratante, siempre que las PARTES CONTRATANTES autoricen la adopción de estas medidas. Sólo en contadas ocasiones se ha contemplado tal adopción, y únicamente en uno de los casos tratados con arreglo al párrafo 2 del artículo XXIII se han aplicado tales medidas.

Párrafo 5

En la práctica, las partes contratantes solamente han recurrido al artículo XXIII cuando, a su juicio, un beneficio resultante para ellas del Acuerdo General ha sido anulado o menoscabado. En los casos de contravención de las obligaciones contraídas en virtud del Acuerdo General, se considera en principio que la medida constituye un caso de anulación o menoscabo. Las medidas que constituyan en principio un caso de anulación o menoscabo de un beneficio entrañarán ipso facto la cuestión de dilucidar si las circunstancias son suficientemente graves para que esté justificada la autorización de suspender ciertas concesiones u obligaciones, si así lo solicita la parte contratante que presente la reclamación. Esto significa que normalmente se presume que la infracción de las reglas tiene efectos perjudiciales para otras partes contratantes y en estos casos la impugnación del cargo corresponde a la parte contratante que ha adoptado la medida. En el párrafo 1 se autoriza el recurso al artículo XXIII siempre que se produzca anulación o menoscabo a consecuencia de medidas, contrarias o no a las disposiciones del Acuerdo General, que adopten otras partes contratantes (apartado b), o a consecuencia de que exista otra situación (apartado c). Si la parte contratante que presenta una reclamación al amparo del artículo XXIII aduce que la aplicación de medidas que no son contrarias a las disposiciones del Acuerdo General ha anulado o menoscabado beneficios resultantes para ella del Acuerdo General se le exigirá que presente una justificación detallada.

Párrafo 6

Respecto de los elementos consuetudinarios del procedimiento seguido por los grupos de trabajo y los grupos especiales, conviene poner de relieve los siguientes:

- i) el Consejo establece los grupos de trabajo a petición de una o varias partes contratantes. Por lo general el mandato de los grupos de trabajo consiste en "examinar la cuestión a la luz de las disposiciones pertinentes del Acuerdo General y presentar informe al Consejo". Los grupos de trabajo fijan sus propios procedimientos. Los grupos de trabajo han seguido la práctica de celebrar una o dos reuniones con el fin de examinar el asunto y una reunión final para deliberar sobre las conclusiones. Puede participar en ellos cualquier parte contratante interesada en la cuestión. Por regla general los grupos de trabajo están formados por un número de delegaciones que varía entre cinco y veinte, según la importancia del caso y los intereses involucrados. Las partes en la diferencia son siempre miembros del grupo de trabajo en pie de igualdad con las demás delegaciones. El informe del grupo de trabajo representa las opiniones de todos los miembros de éste y de ahí que, en su caso, recoja diferentes puntos de vista. Como se tiende a buscar la unanimidad, por lo general la redacción del informe del grupo de trabajo entraña ciertas negociaciones y transacciones. El Consejo adopta el informe. Los informes de los grupos de trabajo constituyen dictámenes consultivos sobre cuya base las PARTES CONTRATANTES pueden adoptar una decisión definitiva.

- ii) En los casos de diferencias, las PARTES CONTRATANTES establecen grupos especiales (que han recibido diversos nombres) o grupos de trabajo que les ayuden a examinar las cuestiones planteadas al amparo del párrafo 2 del artículo XXIII. Desde 1952, los grupos especiales vienen siendo el procedimiento habitual. Sin embargo, el Consejo adopta tales decisiones únicamente después de que la otra parte interesada ha tenido ocasión de estudiar la reclamación y preparar su respuesta ante el Consejo. Este discute y aprueba el mandato del grupo especial. Por lo general el mandato es el siguiente: "examinar el asunto y hacer las constataciones necesarias para ayudar a las PARTES CONTRATANTES a formular recomendaciones o resolver sobre la cuestión, conforme a lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo XXIII". En los casos en que la parte contratante que ha recurrido al párrafo 2 del artículo XXIII ha planteado cuestiones relativas a la suspensión de concesiones u otras obligaciones, el mandato ha sido examinar la cuestión de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo XXIII. Los miembros del grupo especial se eligen por lo general entre las delegaciones permanentes o, con menor frecuencia, entre funcionarios de las administraciones nacionales de las capitales, que participan regularmente como delegados en las actividades del GATT. Cuando la diferencia se plantea entre un país en desarrollo y un país desarrollado se sigue la práctica de designar uno o varios miembros de países en desarrollo.
- iii) Se espera de los miembros del grupo especial que actúen con imparcialidad y sin instrucciones de sus gobiernos. En contados casos, dada la naturaleza y complejidad de la cuestión, las partes interesadas han acordado designar expertos no gubernamentales. La Secretaría del GATT propone los candidatos a

las partes interesadas. La composición de los grupos especiales (tres o cinco miembros, según los casos) es objeto de acuerdo entre las partes interesadas y es aprobada por el Consejo del GATT. Se reconoce que el disponer de una amplia gama de opiniones ha resultado útil en casos difíciles, pero también que el número de miembros de los grupos especiales ha retrasado en algunas ocasiones la formación de éstos y, por consiguiente, el proceso de solución de diferencias.

- iv) Los grupos especiales establecen sus propios procedimientos de trabajo. La práctica seguida por ellos ha consistido en celebrar dos o tres reuniones formales con las partes interesadas. El grupo especial invita a cada parte a presentar sus opiniones por escrito y/o de manera oral en presencia de la otra parte. El grupo especial puede hacer preguntas a ambas partes sobre cualquier cuestión que considere de importancia para el caso. Los grupos especiales escuchan asimismo las opiniones de cualquier parte contratante que tenga un interés sustancial en el asunto aunque no sea directamente parte en la diferencia, y que haya expresado ante el Consejo su deseo de presentar su punto de vista al respecto. Los memorandos sometidos por escrito al grupo especial se consideran confidenciales, pero se facilitan a las partes en la diferencia. Con frecuencia los grupos especiales consultan, para recabar información, cualquier fuente que juzguen adecuada, y a veces consultan a expertos para obtener su opinión técnica sobre determinados aspectos de la cuestión. Es posible que los grupos especiales soliciten también el asesoramiento o la asistencia de la Secretaría en su calidad de depositaria del Acuerdo General, especialmente cuando se trata de precedentes o de cuestiones de procedimiento. La Secretaría facilita los servicios técnicos y de secretaría.

- v) Cuando las partes no llegan a una solución mutuamente satisfactoria, el grupo especial presenta sus conclusiones por escrito. En los informes de los grupos especiales se exponen por lo general constataciones de hechos, consideraciones sobre la aplicabilidad de las disposiciones pertinentes, y las razones en que se basan las constataciones y recomendaciones formuladas. Cuando se llega a una solución bilateral satisfactoria, el informe del grupo especial se limita a una breve relación del caso y a hacer saber que se ha llegado a una solución.
- vi) Los informes de los grupos especiales se redactan en ausencia de las partes, teniendo en cuenta la información reunida y las declaraciones formuladas.
- vii) Con el fin de promover la búsqueda de soluciones mutuamente satisfactorias entre las partes, y con miras a que éstas presenten sus observaciones, los grupos especiales someten a las partes interesadas la parte expositiva de su informe, así como sus conclusiones o un esbozo de ellas, con una antelación razonable a su presentación a las PARTES CONTRATANTES.
- viii) Conforme al mandato que les es dado por las PARTES CONTRATANTES, los grupos especiales expresan su opinión sobre si la medida examinada supone una contravención de determinadas reglas del Acuerdo General. Cuando así se lo han pedido las PARTES CONTRATANTES, los grupos especiales han preparado proyectos de recomendaciones dirigidas a las partes. En otros casos, los grupos especiales han sido invitados a dar una opinión técnica sobre un aspecto preciso de la cuestión (por ejemplo, sobre las modalidades de una suspensión o retiro en lo que respecta al volumen de los intercambios de que se trate). Las opiniones expresadas por los miembros del grupo especial sobre la cuestión son anónimas y las deliberaciones del grupo son secretas.

- ix) Si bien las PARTES CONTRATANTES jamás han establecido plazos fijos para las diferentes fases del procedimiento, probablemente porque las cuestiones sometidas a los grupos especiales difieren en cuanto a complejidad y urgencia, en la mayoría de los casos las actuaciones de los grupos se han llevado a cabo en un plazo razonable, de tres a nueve meses de duración.

La decisión adoptada por las PARTES CONTRATANTES en 1966, a la que se hace referencia en el párrafo 2 supra, establece en su párrafo 7 que el grupo especial presentará su informe dentro de un plazo de sesenta días, contados a partir de la fecha en que se le remitió la cuestión.

PUNTO 5

ENTENDIMIENTO SOBRE LAS RESTRICCIONES Y LOS GRAVAMENES  
A LA EXPORTACION

Los participantes en las Negociaciones Comerciales Multilaterales han examinado las distintas disposiciones del Acuerdo General sobre las restricciones y los gravámenes a la exportación. En el anexo se reproducen esas disposiciones.

A la luz del referido examen, los participantes convienen en la necesidad de volver a estudiar en el futuro próximo las disposiciones del Acuerdo General sobre las restricciones y los gravámenes a la exportación, en el contexto del sistema de comercio internacional en su conjunto.

ANEXODISPOSICIONES ACTUALES DEL ACUERDO GENERAL RELATIVAS A LAS RESTRICCIONES  
Y LOS GRAVAMENES A LA EXPORTACIONConsideraciones preliminares

1. Sólo se incluyen aquí disposiciones del Acuerdo General especialmente relacionadas con las restricciones y los gravámenes a la exportación. El hecho de que se haya omitido alguna disposición<sup>1</sup> no significa que ella no sea aplicable a tales restricciones y gravámenes.
2. Los párrafos siguientes se han ordenado así:

	<u>Párrafos</u>
I. Restricciones a la exportación	3 - 4
II. Gravámenes a la exportación	5
III. Excepciones generales	6 - 8
IV. Otras disposiciones relativas a las restricciones y los gravámenes a la exportación	9
V. Publicación y notificación	10 - 11

I. Restricciones a la exportación

3. El artículo XI se titula "Eliminación general de las restricciones cuantitativas". Si se omite la parte del texto relativa a las importaciones, el párrafo 1 del artículo XI dice así:

"Ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá -aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas- prohibiciones ni restricciones... a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias... de exportación, o por medio de otras medidas."<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Tal como los artículos XIX y XXIII que prevén la suspensión o retiro, en ciertas condiciones, de concesiones y otras obligaciones dimanantes del Acuerdo General.

<sup>2</sup>La nota a los artículos XI, XII, XIII, XIV y XVIII dispone que: "En los artículos XI, XII, XIII, XIV, y XVIII las expresiones "restricciones a la importación" o "restricciones a la exportación" se refieren igualmente a las aplicadas por medio de transacciones procedentes del comercio de Estado."



Conforme a los apartados a) y b) del párrafo 2 del artículo XI, la disposición arriba citada no se aplica a las:

- a) "Prohibiciones o restricciones a la exportación aplicadas temporalmente para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la parte contratante exportadora", ni a las
- b) "Prohibiciones o restricciones a la ... exportación necesaria para la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de la calidad o la venta de productos destinados al comercio internacional".

Véanse las otras excepciones al párrafo 1 del artículo XI en los párrafos 6 a 8 infra.

4. El artículo XIII se titula "Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas". Si se omite la parte del texto relativa a las importaciones, el párrafo 1 de este artículo dice así: "Ninguna parte contratante impondrá prohibición ni restricción alguna... a la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, a menos que se imponga una prohibición o restricción semejante... a la exportación del producto similar destinado a cualquier tercer país."<sup>1</sup> Los párrafos 2 a 4 del artículo XIII regulan la aplicación no discriminatoria de las

---

<sup>1</sup>El artículo XVII se titula "Empresas comerciales del Estado". Si se omite la parte del texto relativa a las importaciones, los apartados a) y b) del párrafo 1 de este artículo dicen así:

"a) Cada parte contratante se compromete a que, si funda o mantiene una empresa del Estado, en cualquier sitio que sea, o si concede a una empresa, de hecho o de derecho, privilegios exclusivos o especiales, dicha empresa se ajuste, en... sus ventas que entrañen... exportaciones, al principio general de no discriminación prescrito en el presente Acuerdo para las medidas de carácter legislativo o administrativo concernientes... a las exportaciones efectuadas por comerciantes privados.

"b) Las disposiciones del apartado a) de este párrafo deberán interpretarse en el sentido de que imponen a estas empresas la obligación, teniendo debidamente en cuenta las demás disposiciones del presente Acuerdo, de efectuar las... ventas de esta naturaleza ateniéndose exclusivamente a consideraciones de carácter comercial -tales como el precio, la calidad, las cantidades disponibles, las cualidades comerciales de la mercancía, los transportes y las demás condiciones... de venta- y la obligación de ofrecer a las empresas de las demás partes contratadas las facilidades necesarias para que puedan participar en esas ventas... en condiciones de libre competencia y de conformidad con las prácticas comerciales corrientes".

restricciones cuantitativas a la importación. En el párrafo 5 del artículo XIII se dispone, entre otras cosas, que "en la medida de lo posible, los principios de este artículo serán aplicables también a las restricciones a la exportación". El artículo XIV se titula "Excepciones a la regla de no discriminación". El párrafo 4 de este artículo dice lo siguiente:

"Las disposiciones de los artículos XI a XV o de la sección B del artículo XVIII del presente Acuerdo no impedirán a ninguna parte contratante que aplique restricciones a la importación compatibles con las disposiciones del artículo XII o de la sección B del artículo XVIII, aplicar medidas destinadas a orientar sus exportaciones de tal modo que le proporcionen un suplemento de divisas que podrá utilizar sin apartarse de las disposiciones del artículo XIII".

II. Cargas a la exportación

5. Las disposiciones que figuran a continuación se refieren a los derechos de aduana, impuestos u otros gravámenes a la exportación:

a) El párrafo 1 del artículo XI, que, omitida la parte del texto relativa a las importaciones, dice así:

"Ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá -aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas- prohibiciones ni restricciones... a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias... de exportación, o por medio de otras medidas".

b) El párrafo 1 del artículo I, que, omitida la parte del texto relativa a las importaciones, dice así:

"En materia de derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos... a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de ... exportaciones, en lo que concierne a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, así como en todos los reglamentos y formalidades relativos a las... exportaciones, y en todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto... destinado a otro país será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar... destinado a los territorios de todas las demás partes contratantes".

---

<sup>1</sup>Si se omite la parte del texto relativa a las importaciones, los apartados a) y b) del párrafo 1 del artículo XVII dicen así:

"a) Cada parte contratante se compromete a que, si funda o mantiene una empresa del Estado, en cualquier sitio que sea, o si concede a una empresa, de hecho o de derecho, privilegios exclusivos o especiales, dicha empresa se ajuste, en sus ... sus ventas que entrañen... exportaciones, al principio general de no discriminación prescrito en el presente Acuerdo para las medidas de carácter legislativo o administrativo concernientes... a las exportaciones efectuadas por comerciantes privados.

b) Las disposiciones del apartado a) de este párrafo deberán interpretarse en el sentido de que imponen a estas empresas la obligación, teniendo debidamente en cuenta las demás disposiciones del presente Acuerdo, de efectuar las... ventas de esta naturaleza ateniéndose exclusivamente a consideraciones de carácter comercial -tales como el precio, la calidad, las cantidades disponibles, las cualidades comerciales de la mercancía, los transportes y las demás condiciones... de venta- y la obligación de ofrecer a las empresas de las demás partes contratantes las facilidades necesarias para que puedan participar en esas ventas... en condiciones de libre competencia y de conformidad con las prácticas comerciales corrientes".

La nota al párrafo 1 del artículo XVII dispone, entre otras cosas, que:

"Las disposiciones del presente artículo no impedirán a una empresa del estado vender un producto a precios diferentes en mercados distintos, a condición de que proceda así por razones comerciales, con el fin de conformarse al juego de la oferta y de la demanda en los mercados de exportación".

c) El párrafo 1 del artículo XXVIII bis, que, omitida la parte del texto relativa a las importaciones, dice así:

"Las partes contratantes reconocen que los derechos de aduana constituyen con frecuencia serios obstáculos para el comercio; por esta razón, las negociaciones tendientes, a base de reciprocidad y de ventajas mutuas, a reducir substancialmente el nivel general de los derechos de aduana y de las demás cargas percibidas sobre... la exportación... revisten, cuando se efectúan teniendo debidamente en cuenta los objetivos del presente Acuerdo y las distintas necesidades de cada parte contratante, una gran importancia para la expansión del comercio internacional. Por consiguiente, las PARTES CONTRATANTES pueden organizar periódicamente tales negociaciones".<sup>1</sup>

d) El párrafo 8 del artículo XXXVI, que dice lo siguiente:

"Las partes contratantes desarrolladas no esperan reciprocidad por los compromisos contraídos por ellas en negociaciones comerciales de reducir o suprimir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de las partes contratantes poco desarrolladas".

La nota a esta disposición dice, entre otras cosas:

"Se entiende que la expresión "no esperan reciprocidad" significa, de conformidad con los objetivos enunciados en este artículo, que no se deberá esperar que una parte contratante poco desarrollada aporte, en el curso de negociaciones comerciales, una contribución incompatible con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta la evolución anterior del intercambio comercial".

---

<sup>1</sup>El artículo XVII se titula "Empresas comerciales del Estado". El párrafo 3 de este artículo dice lo siguiente:

"Las partes contratantes reconocen que las empresas de la naturaleza de las definidas en el apartado a) del párrafo 1 de este artículo podrían ser utilizadas de tal manera que obstaculizaran considerablemente el comercio; por esta razón, es importante, con el fin de favorecer el desarrollo del comercio internacional, entablar negociaciones a base de reciprocidad y de ventajas mutuas para limitar o reducir esos obstáculos".

Si se omite la parte del texto relativa a las importaciones, la nota a esa disposición dice así:

"Las negociaciones que las partes contratantes acepten entablar de conformidad con este párrafo podrán referirse a la reducción de derechos y de otras cargas sobre... la exportación o a la celebración de cualquier otro acuerdo mutuamente satisfactorio que sea compatible con las disposiciones del presente Acuerdo".

e) El apartado a) del párrafo 1 del artículo II, que dice lo siguiente:

"Cada parte contratante concederá al comercio de las demás partes contratantes un trato no menos favorable que el previsto en la parte apropiada de la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo.

Las listas anexas al Acuerdo General contienen solamente dos consolidaciones de derechos de exportación.<sup>1</sup>

f) El párrafo 1 del artículo VII, que, omitida la parte del texto relativa a las importaciones, dice así:

"Las partes contratantes reconocen la validez de los principios generales del aforo establecidos en los párrafos siguientes de este artículo, y se comprometen a aplicarlos con respecto a todos los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restricciones impuestas... a la exportación basados en el valor o fijados de algún modo en relación con éste. Además, cada vez que otra parte contratante lo solicite, examinarán, ateniéndose a dichos principios, la aplicación de cualquiera de sus leyes o reglamentos relativos al aforo. Las PARTES CONTRATANTES podrán pedir a las partes contratantes que les informen acerca de las medidas que hayan adoptado en cumplimiento de las disposiciones de este artículo".

g) El párrafo 1 del artículo VIII, que, omitida la parte del texto relativa a las importaciones, dice así:

"a) Todos los derechos y cargas de cualquier naturaleza que sean, distintos de los derechos... de exportación y de los impuestos a que se refiere el artículo III, percibidos por las partes contratantes sobre... la exportación o en conexión con ella, se limitarán al costo aproximado de los servicios prestados y no deberán constituir una protección indirecta de los productos nacionales ni gravámenes de carácter fiscal aplicados... a la exportación.

b) Las partes contratantes reconocen la necesidad de reducir el número y la diversidad de los derechos y cargas a que se refiere el apartado a).

c) Las partes contratantes reconocen también la necesidad de reducir al mínimo los efectos y la complejidad de las formalidades de ... exportación y de reducir asimismo y simplificar los requisitos relativos a los documentos exigidos para... la exportación".

Véanse en los párrafos 6 a 8 infra las excepciones a las disposiciones arriba citadas.

---

<sup>1</sup>Véase GATT, Consolidated Schedules of Tariff Concessions, volumen 3, Ginebra, 1952, pág. 135, y GATT, Third Certification of Changes to Schedules to the General Agreement on Tariffs and Trade, Ginebra, 1974, pág. 763.

III. Excepciones generales

6. De conformidad con el párrafo 9, apartado b), del artículo XV, ninguna disposición del Acuerdo General podrá impedir:

"que una parte contratante recurra a restricciones o medidas de control sobre las exportaciones, cuyo único efecto, además de los autorizados en los artículos XI, XII, XIII y XIV, consista en dar efectividad a las medidas de control o de restricciones de cambio de esta naturaleza"

7. El artículo XX, cuyo título es "Excepciones generales", dice lo siguiente:

"A reserva de que no se apliquen las medidas enumeradas a continuación en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta al comercio internacional, ninguna disposición del presente Acuerdo será interpretada en el sentido de impedir que toda parte contratante adopte o aplique las medidas:

- a) necesarias para proteger la moral pública;
- b) necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales;
- c) relativas a la importación o a la exportación de oro o plata;
- d) necesarias para lograr la observancia de las leyes y de los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo, tales como las leyes y reglamentos relativos a la aplicación; de las medidas aduaneras, al mantenimiento en vigor de los monopolios, administrados de conformidad con el párrafo 4 del artículo II y con el artículo XVII, a la protección de patentes, marcas de fábrica y derechos de autor y de reproducción, y a la prevención de prácticas que puedan inducir a error;
- e) relativas a los artículos fabricados en las prisiones;
- f) impuestas para proteger los tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico;
- g) relativas a la conservación de los recursos naturales agotables, a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales;
- h) adoptadas en cumplimiento de obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo intergubernamental sobre un producto básico que se ajuste a los criterios sometidos a las PARTES CONTRATANTES y no desaprobados por ellas o de un acuerdo sometido a las PARTES CONTRATANTES y no desaprobado por éstas;

i) que impliquen restricciones impuestas a la exportación de materias primas nacionales, que sean necesarias para asegurar a una industria nacional de transformación el suministro de las cantidades indispensables de dichas materias primas durante los períodos en que el precio nacional sea mantenido a un nivel inferior al del precio mundial en ejecución de un plan gubernamental de estabilización, a reserva de que dichas restricciones no tengan como consecuencia aumentar las exportaciones o reforzar la protección concedida a esa industria nacional y de que no vayan en contra de las disposiciones del presente Acuerdo relativas a la no discriminación;

j) esenciales para la adquisición o reparto de productos de los que haya una penuria general o local; sin embargo, dichas medidas deberán ser compatibles con el principio según el cual todas las partes contratantes tienen derecho a una parte equitativa del abastecimiento internacional de estos productos, y las medidas que sean incompatibles con las demás disposiciones del presente Acuerdo serán suprimidas tan pronto como desaparezcan las circunstancias que las hayan motivado. las PARTES CONTRATANTES examinarán, lo más tarde el 30 de junio de 1960, si es necesario mantener la disposición de este apartado".

8. De conformidad con el artículo XXI, cuyo título es "Excepciones relativas a la seguridad", no deberá interpretarse ninguna disposición del Acuerdo General en el sentido de que:

"a) imponga a una parte contratante la obligación de suministrar informaciones cuya divulgación sería, a su juicio, contraria a los intereses esenciales de su seguridad; o

b) impida a una parte contratante la adopción de todas las medidas que estime necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, relativas:

- i) a las materias desintegrables o a aquellas que sirvan para su fabricación;
- ii) al tráfico de armas, municiones y material de guerra, y a todo comercio de otros artículos y material destinados directa o indirectamente a asegurar el abastecimiento de las fuerzas armadas;
- iii) a las aplicadas en tiempos de guerra o en caso de grave tensión internacional; o

c) impide a toda parte contratante que adopte medidas en cumplimiento de sus obligaciones contraídas en virtud de la Carta de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz y de la seguridad internacionales".

IV. Otras disposiciones relativas a las restricciones y los gravámenes a la exportación.

9. En el contexto de los objetivos enunciados en el párrafo 1 del artículo XXXVI, incluido el apartado f) del mismo, las siguientes disposiciones guardan relación con las restricciones y los gravámenes a la exportación:

a) Párrafo 4 del artículo XXXVI:

"Dado que numerosas partes contratantes poco desarrolladas siguen dependiendo de la exportación de una gama limitada de productos primarios, es necesario asegurar para estos productos, en la mayor medida posible, condiciones más favorables y aceptables de acceso a los mercados mundiales y, si procede, elaborar medidas destinadas a estabilizar y a mejorar la situación de los mercados mundiales de esos productos, incluyendo, en particular, medidas destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores, que permitan la expansión del comercio y de la demanda mundiales, así como un crecimiento dinámico y constante de los ingresos reales de exportación de dichos países a fin de procurarles recursos crecientes para su desarrollo económico".

b) Párrafo 5 del artículo XXXVI:

"La expansión rápida de las economías de las partes contratantes poco desarrolladas se facilitará mediante la diversificación de la estructura de dichas economías y evitándoles que dependan excesivamente de la exportación de productos primarios. Por consiguiente, es necesario asegurar en la medida más amplia posible, y en condiciones favorables, un mejor acceso a los mercados para los productos transformados y los artículos manufacturados cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas".

c) Párrafo 9 del artículo XXXVI:

"La adopción de medidas para dar efectividad a estos principios y objetivos será objeto de un esfuerzo consciente y tenaz de las partes contratantes, tanto individual como colectivamente".

d) Párrafo 2, apartado a), del artículo XXXVIII:

"Especialmente, las PARTES CONTRATANTES deberán:

en los casos apropiados, obrar, incluso por medio de arreglos internacionales, a fin de asegurar condiciones mejores y aceptables de acceso a los mercados mundiales para los productos primarios que ofrecen un interés particular para las partes contratantes poco desarrolladas, y con objeto de elaborar medidas destinadas a estabilizar y a mejorar la situación de los mercados mundiales de esos productos, incluyendo medidas destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores para las exportaciones de tales productos".



V. Publicación y notificación

10. El artículo X lleva por título "Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales". El párrafo 1 de este artículo dice lo siguiente:

"Las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general que cualquier parte contratante haya puesto en vigor y que se refieran a la clasificación o al aforo aduanero de productos, a las tarifas derechos de aduana, impuestos u otras cargas o a las prescripciones, restricciones o prohibiciones de importación o exportación, o a la transferencia de pagos relativa a ellas, o a la venta, la distribución, el transporte, el seguro, el almacenamiento, la inspección, la exposición, la transformación, la mezcla o cualquier otra utilización de dichos productos, serán publicados rápidamente a fin de que los gobiernos y los comerciantes tengan conocimiento de ellos. Se publicarán también los acuerdos relacionados con la política comercial internacional y que estén en vigor entre el gobierno o un organismo gubernamental de una parte contratante y el gobierno o un organismo gubernamental de otra parte contratante. Las disposiciones de este párrafo no obligarán a ninguna parte contratante a revelar informaciones de carácter confidencial cuya divulgación pueda constituir un obstáculo para el cumplimiento de las leyes, sea contraria al interés público o perjudique los intereses comerciales legítimos de empresas públicas o privadas".

El párrafo 3 del mismo artículo dice lo siguiente:

"a) Cada parte contratante aplicará de manera uniforme, imparcial y equitativa sus leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas a que se refiere el párrafo 1 de este artículo.

"b) Cada parte contratante mantendrá, o instituirá tan pronto como sea posible, tribunales judiciales, arbitrales o administrativos, o procedimientos destinados, especialmente, a revisar y rectificar rápidamente las medidas administrativas relativas a las cuestiones aduaneras. Estos tribunales o procedimientos serán independientes de los organismos encargados de aplicar las medidas administrativas, y sus decisiones serán ejecutadas por estos últimos y regirán su práctica administrativa, a menos que se interponga un recurso ante una jurisdicción superior, dentro del plazo prescrito para los recursos presentados por los importadores, y a reserva de que la administración central de tal organismo pueda adoptar medidas con el fin de obtener la revisión del caso mediante otro procedimiento, si hay motivos suficientes para creer que la decisión es incompatible con los principios jurídicos o con la realidad de los hechos".

11. El artículo XVII lleva por título "Empresas comerciales del Estado", y el apartado a) de su párrafo 4, omitida la mención relativa a las importaciones, dice lo siguiente:

"Las partes contratantes notificarán a las PARTES CONTRATANTES los productos .....exportados de sus territorios por empresas de la naturaleza de las definidas en el apartado a) del párrafo 1 de este artículo".

**E**

**EI**

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO ( )  
(GATT)

El Gobierno de México no se ha pronunciado con respecto a su adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Se han concluido las negociaciones para estar en condición de decidir la eventual adhesión. Los resultados están contenidos en un Protoloco y en un Informe del Grupo de Trabajo establecido por las Partes Contratantes del GATT en el que participó nuestro país. La conclusión de estas negociaciones no implica ningún compromiso y sólo permite determinar los derechos y obligaciones que se generarían para México, de adherirse al Protocolo.

Fue necesario precisar, en una primera instancia, los derechos y -- obligaciones que se derivarían para México de una eventual adhesión al GATT. Los cambios recientes en nuestra política general de desarrollo, en la que el comercio exterior se ha convertido en uno de -- sus elementos fundamentales, condujeron a la conveniencia de abrir y analizar las opciones en la estrategia relacionada con el sector externo. Esa estrategia tiene como objetivo fomentar y diversificar las exportaciones, racionalizar las importaciones y mejorar el abastecimiento a los consumidores. Además, existe el propósito de obtener, mediante la eliminación o reducción de barreras al comercio, -- que afectan la exportación de nuestros productos, un mayor acceso a mercados extranjeros, para producciones actuales y potenciales.

( ) Bajo el título de "Información al Pueblo de México" la Secretaría de Comercio, publicó en todos los diarios de la capital el siguiente documento. Sol de México, 5 de noviembre de 1979.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se fundó por 23 países en octubre de 1947 y actualmente son miembros 83 países, tanto capitalistas como socialistas, países industrializados y países en desarrollo.

El GATT constituye un foro para analizar y discutir las tendencias del comercio internacional y las medidas que aplican los países y aquellas que distorsionan las corrientes comerciales. El comercio de los países miembros representa el 85% del comercio mundial. A través de sus diferentes órganos se estudian los factores que afectan al comercio y se proponen soluciones a los mismos. Se han efectuado siete rondas de negociaciones comerciales, las que han dado como resultado una reducción sustancial de los aranceles existentes en 1948 y una expansión significativa del comercio internacional.

El Acuerdo General está constituido por un Preámbulo y cuatro Partes. La Parte I, contiene la cláusula de la nación más favorecida, esto es, la extensión a las demás partes contratantes de cualquier ventaja otorgada por un país miembro y las listas de concesiones que se han otorgado los países miembros entre sí. La Parte II, establece reglas de conducta para el comercio internacional que concierne, principalmente, a las prácticas y políticas no arancelarias. La Parte III, contiene las cláusulas operativas necesarias para la aplicación de este instrumento y, la Parte IV, se refiere a las medidas en favor de los países en desarrollo.

Entre los principios y reglas del GATT se destacan los siguientes: Cláusula de la nación más favorecida: trato no discriminatorio; estabilidad de las concesiones arancelarias; eliminación de las restricciones cuantitativas y de otras formas de protección; salvaguardias y acciones de emergencia; y consultas y quejas.

Los países que suscribieron el Acuerdo General, desde su origen norman su actuación conforme al articulado del mismo. Los que posteriormente se incorporan rigen su actuación conforme a los términos y condiciones que fijan dichos países y las partes contratantes en un documento que se denomina Protocolo, específico para cada caso. De esas condiciones se derivan derechos y obligaciones para el país adherente.

El Informe del Grupo de Trabajo contempla los puntos de vista de -- las partes contratantes y del país solicitante que han sido planteados durante la negociación. Dicho Informe complementa los términos del Protocolo ya mencionado.

De conformidad con el procedimiento establecido, se requiere que -- los países miembros decidan formalmente sobre la adhesión del país solicitante, en las condiciones del Protocolo negociado. Para ello, el Grupo de Trabajo somete a consideración del Consejo del GATT un Proyecto de Decisión al respecto, quedando por su parte el país involucrado en la negociación, en posición de decidir si acepta o no adherirse en las condiciones contenidas en el Protocolo.

A principios de este año, el Gobierno de México, mediante comunicación del Secretario de Comercio, transmitió al Director General del GATT, su decisión de iniciar negociaciones con los países miembros del Acuerdo General, para su eventual adhesión a ese instrumento. - Posteriormente, el Consejo del GATT conoció el planteamiento de México y estableció un Grupo de Trabajo para que, de acuerdo a los -- procedimientos establecidos, examinara esta solicitud y sometiera - al Consejo un Informe que podría incluir un Protocolo de Adhesión.

Dicho Grupo de Trabajo, sesionó en varias ocasiones con la participación de una Delegación de México, integrada por las dependencias interesadas. En el mes de octubre de este año, culminó sus trabajos produciendo un Informe, un Protocolo de Adhesión y un Proyecto de - Decisión.

El Protocolo de Adhesión de México, contiene un Preámbulo y una Parte Operativa que comprende: disposiciones generales, listas de concesiones arancelarias y un capítulo de disposiciones finales.

Este documento incluye los siguientes elementos básicos: por una -- parte, el pleno derecho de nuestro país para manejar sus políticas internas de desarrollo, el interés de México para proteger y apoyar a la industria y, especialmente, a la agricultura conforme a los objetivos de desarrollo de este sector; un plazo de 12 años para que nuestro país continúe su programa de sustitución de permisos previos por aranceles, al final del cual se examinarían los permisos existentes; la aceptación del sistema mexicano de valoración aduanera; -



el propósito de México de planear su desarrollo global y, específicamente, de poner en práctica su Plan Nacional de Desarrollo Industrial, así como el derecho de México de utilizar subsidios y controles a la exportación. Por otra parte, incluye también las reservas bajo las cuales los países miembros del GATT aceptan estas definiciones de nuestro país contenidas en el Protocolo. Además, el documento cubre en sus disposiciones generales el alcance de aplicación del convenio original del GATT para el caso de México. También considera aspectos de procedimiento como son la entrada en vigor, la firma y la denuncia.

De conformidad con un Acuerdo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), se recomendó al GATT y -- así se decidió por este organismo, invitar a participar, en igualdad de condiciones, en las negociaciones de la Ronda Tokio a países en desarrollo no miembros del GATT. México participó en dichas negociaciones desde los trabajos preparatorios de las mismas y formalmente desde septiembre de 1973.

En este contexto, ha celebrado negociaciones en materia arancelaria y con relación a barreras no arancelarias sobre productos específicos, que eventualmente podrían constituir también la contribución de México para su adhesión al Acuerdo General. Como resultado de la negociación, México ofreció concesiones en alrededor de 300 fracciones arancelarias que registraron importaciones del orden de los 503 millones de dólares en 1976, año base de las negociaciones Ronda Tokio, lo que representó el 8.5% de la importación total en ese año, y el 4.4% de las fracciones arancelarias existentes. Básicamente, -

estas concesiones consisten en el establecimiento de límites arancelarios, en algunos casos en la eliminación del permiso previo de importación de inmediato o en un plazo de 10 a 12 años y, en otros, la desgravación gradual en plazos de 10, 12 y 15 años.

Como contrapartida, México podrá recibir directamente, en un plazo de 8 años, para la mayoría de productos de interés específico solicitados por el país, 248 concesiones relativas a productos que, en 1976, registraron exportaciones del orden de 612 millones de dólares a los países que las concedieron.

Cabe señalar, que independientemente de esa negociación directa de productos, México obtendría los beneficios de las concesiones otorgadas entre países miembros del GATT que hacen extensivo a nuestro país el tratamiento de nación más favorecida, como ha sucedido en rondas de negociación anteriores; aunque no obtendría los derechos de negociación sobre diversos productos en los que somos abastecedores principales o sustanciales.

Asimismo, como parte de la Ronda Tokio, México ha participado en las negociaciones relativas a la revisión del Marco Institucional del GATT, así como en las concernientes a los Códigos de Conducta sobre diversos aspectos no arancelarios - subsidios y derechos compensatorios, obstáculos técnicos al comercio (normas), valoración aduanera, procedimientos para el trámite de licencias de importación, aplicación de salvaguardias y antidumping, y productos lácteos y carne.

Algunos de estos Códigos han sido sucritos por los principales países industriales y pretenden normar con ellos el comercio internacional del futuro. Por su parte, los países en vías de desarrollo, independientemente de que sean o no miembros del GATT, han iniciado un proceso de evaluación de estos Códigos. Los miembros del GATT no están obligados a suscribir los Códigos de Conducta. Al respecto, - nuestro país está estudiando el contenido y consecuencia de los mismos, algunos de los cuales aún no se han concluido, y emitirá su -- juicio una vez terminada su evaluación.

Los textos del Protocolo de Adhesión y el Informe del Grupo de Trabajo, que en forma íntegra a continuación se presentan, consignan - los términos definitivos en que serán sometidos al Consejo de Representantes de los países miembros del GATT el 6 de noviembre próximo. Sobre estos textos, el Gobierno de México, tendrá que adoptar - su decisión final.

Con objeto de recabar sus opiniones sobre el Protocolo de Adhesión y del Informe del Grupo de Trabajo, así como sobre los productos -- concesionados, el Gobierno de México, ha tomado la decisión de abrir un proceso de consulta sistemática y continua con todos los sectores sociales del país.

**E-2**

INFORME DEL GRUPO DE TRABAJO SOBRE LA ADHESION  
DE MEXICO AL GATT ( )

1. En su reunión de 29 de enero de 1979, el Consejo estableció un -- Grupo de Trabajo, encargado de examinar la solicitud de adhesión al Acuerdo General, de conformidad con el artículo XXXIII formulada por el Gobierno de México y presentar recomendaciones al Consejo, entre las que podría figurar un proyecto de Protocolo de Adhesión.

2. El Grupo de Trabajo\* se reunió los días 26 de abril, 3 de julio y 9, 11 y 17 de octubre de 1979, bajo la presidencia del Dr. P. Tomić (Yugoslavia).

3. El Grupo de Trabajo dispuso, como base de discusión, del Memorándum sobre el régimen de comercio exterior de México (documento -- L/4793 y Rev. 1), de la comunicación de México, relativa a su eventual adhesión al Acuerdo General (documento L/4766) y de la intervención de la delegación de México en la reunión del Consejo del GATT -- celebrada el 29 de enero de 1979 (documento C/W/319), además de una anterior comunicación de México referente a la Tarifa del Impuesto -- General de Importación (documento L/4210). La delegación mexicana pu-- so asimismo, a disposición del Grupo de Trabajo, el siguiente mate-- rial:

- a) la Tarifa del Impuesto General de Importación y la Tarifa del Impuesto General de Exportación de Méxi-- co;
- b) la Ley de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación, de 20 de diciembre de 1978;
- c) el Reglamento Presidencial de 14 de septiembre de 1977 sobre permisos de importación o exportación;
- d) el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, 1979-82.

4. El Grupo de Trabajo recordó las declaraciones hechas por la delegación mexicana en la reunión del Consejo del GATT, celebrada el 29 de enero de 1979, en el sentido de que: i) México es un país en desa-- rrollo y se enfrenta a problemas serios de naturaleza estructural -- que le han impedido satisfacer las necesidades básicas de su pobla-- ción en el campo del bienestar social; ii) con una elevada tasa de -- desempleo y subempleo, una población de 62 millones de habitantes y una tasa de crecimiento de la población de 3.2 por ciento, México ne-- cesita crear entre 800,000 y un millón de empleos al año; iii) si Mé-- xico abría sus puertas al libre comercio y a la competencia irres-- tricta, nunca podría alcanzar los objetivos descritos más adelante -- y, por lo tanto, requería mantener flexibilidad para regular sus im--

( ) Sol de México, 5 de noviembre de 1979. Este "Informe de Grupo de Trabajo" fue sometido al Consejo del GATT.

\* La composición del Grupo de Trabajo figura en el documento L/4769/Rev. 3.

ANEXO "E" - 2  
2.

portaciones y sus políticas de desarrollo industrial, vinculadas a - su comercio exterior; iv) el país debe generar divisas extranjeras - para mantener su nivel de importaciones de bienes de capital y mate- rias primas y alcanzar una tasa rápida de desarrollo; v) México debe descentralizar su desarrollo industrial y promover el empleo y el - crecimiento de ciertas áreas geográficas del país en una forma con- sistente con el patrón de crecimiento de la población. Esto signifi- ca que se deben crear los empleos en donde se encuentra disponible la mano de obra; vi) México sólo podría resolver estos problemas en la medida en que las relaciones internacionales del país en cuestio- nes comerciales satisficieran sus intereses y necesidades.

5. En una declaración introductoria, el representante de México mani- festó que en vista de los problemas de subdesarrollo a que se enfren- ta su país, el Gobierno de México, concede una importancia primor- dial a sus objetivos de desarrollo económico y social. Recordó que - en la reunión del Consejo del GATT celebrada el 29 de enero de 1979, la delegación mexicana había resumido sus objetivos y políticas de - desarrollo más urgentes e inalterables, como sigue:

- a) Proteger y promover el sector agrícola del cual de- pende la alimentación básica del pueblo mexicano y la absorción de la gran mayoría de su mano de obra. De ahí, la importancia del desarrollo de la agroin- dustria en un país en desarrollo como México y la - necesidad de otorgar la protección necesaria, en to- das sus etapas de producción, a este sector.
- b) Proteger y promover el desarrollo industrial de Mé- xico, conforme a sus políticas internas y los com- promisos de carácter económico y social que éstas - acarrearán.
- c) Para ello, en la negociación de adhesión se debían fijar condiciones, mutuamente aceptables que garan- tizaran la flexibilidad necesaria para la operacón de sus instrumentos de política económica y comer- cial.
- d) De hecho, como la instrumentación de sus políticas de desarrollo se ejercía en función de ordenamien- tos jurídicos internos, se debía asegurar la plena vigencia de los mismos, de acuerdo con sus objeti- vos de desarrollo.

Estos objetivos, tanto de política interior como de política exte- rior, y las medidas aplicadas para alcanzarlos, no difieren de los de otros países que experimentan en la actualidad o han experimenta- do en el pasado, problemas de desarrollo similares. Están también - en armonía con el espíritu y la letra del Acuerdo General. Sería - preciso reconocer el derecho de México a aplicar las medidas necesa-

rias para alcanzar estos objetivos y resolver sus problemas. El Gobierno de México evaluaría en forma positiva los resultados de las negociaciones de adhesión en la medida en que la calidad de miembro del GATT fuese de utilidad al país para lograr sus objetivos y mejorar las condiciones en las que se realizaba su comercio exterior. El orador sugirió que, de conformidad con la tradición del GATT, el Grupo de Trabajo procediera de manera realista y pragmática con objeto de llegar a soluciones mutuamente aceptables que permitieran a México la flexibilidad necesaria para alcanzar sus objetivos observando al mismo tiempo los principios y prácticas vigentes en el GATT.

6. Los miembros del Grupo de Trabajo, recibieron con agrado y apoyaron la solicitud de adhesión al Acuerdo General, formulada por México habida cuenta de la importancia de este país en el comercio internacional y de su activa participación en las negociaciones comerciales multilaterales. Algunos miembros se refirieron a los vínculos comerciales que ligaban a sus países con México y manifestaron la esperanza de que la adhesión de México al GATT tendría consecuencias mutuamente beneficiosas en esas relaciones comerciales. Muchos miembros manifestaron su satisfacción ante las medidas adoptadas en los últimos años por las autoridades mexicanas en favor de un régimen comercial más liberal y abierto. Algunos miembros expresaron la opinión de que las ventajas inherentes a la condición de miembro del GATT, especialmente después de la aplicación de los resultados de la Ronda de Tokio, contribuirían a la expansión del comercio exterior mexicano y a la consecución de los objetivos de desarrollo de México.

7. Varios miembros declararon que el Grupo de Trabajo, debía tratar de llegar a un resultado mutuamente aceptable que tomara en consideración las necesidades de México en materia de desarrollo y permitiera a este país beneficiarse de todos los derechos dimanantes del GATT, manteniendo al mismo tiempo los principios y normas del Acuerdo General. Esos miembros reconocieron que México podía tener ciertas dificultades para adaptar su régimen de comercio a fin de hacerlo totalmente compatible con el Acuerdo General, pero opinaron que estas dificultades podrían superarse si ambas partes daban muestras de flexibilidad.

8. Un miembro recordó que en virtud del artículo XXXIII, eran necesarias negociaciones arancelarias para la adhesión al Acuerdo General y dijo que un resultado satisfactorio de las negociaciones arancelarias en curso de celebración con México era tan importante como las condiciones de adhesión que se estipulasen en el Protocolo de Adhesión correspondiente.

9. Varios miembros del Grupo de Trabajo, describieron en detalle la flexibilidad que existe en el Acuerdo General, en artículos tales como el XXVIII y XIX, que están al alcance de todas las partes contratantes, y en el artículo XVIII y la Parte IV, que fueron diseñados para las necesidades particulares de desarrollo de los países -

en desarrollo. Estos miembros también hicieron notar las mejoras en el marco del GATT que han sido negociadas para los países en desarrollo en el contexto de las Negociaciones Comerciales Multilaterales. Estas disposiciones, tomadas en su conjunto, otorgan a los países en desarrollo suficiente flexibilidad para alcanzar sus objetivos de desarrollo dentro del marco del GATT, como ha quedado demostrado por el hecho de que un gran número de esos países son partes contratantes del Acuerdo General. Estos miembros expusieron sus puntos de vista en el sentido de que si México llegase a ser parte contratante, esta flexibilidad le permitiría continuar en la consecución de sus necesidades de desarrollo, gozando al mismo tiempo de los derechos y beneficios que correspondiesen a México bajo el Acuerdo General.

10. El Grupo de Trabajo, examinó diversos aspectos del régimen de comercio exterior mexicano. Durante dicho examen la delegación de México suministró información adicional y aclaraciones sobre la política económica y comercial de su país. A continuación se exponen, en los párrafos 11 a 56, los puntos principales del debate.

#### Situación de la balanza de pagos y de los intercambios

11. Un miembro recordó algunas de las principales características del comercio exterior de México, reseñadas en el documento L/4793/Rev. 1. (páginas 4-8), entre ellas el crecimiento del comercio exterior mexicano y el aumento del déficit de su balanza comercial. El orador observó que, según cabía prever, un aumento de las exportaciones de petróleo, crudo o refinado, proporcionaría una firme base para el desarrollo, que tendría efectos benéficos para otros sectores de la economía mexicana y conduciría a un mejoramiento de la situación de la balanza de pagos del país.

12. El representante de México se refirió a la sección II del documento L/4793/Rev. 1, relativa a la política económica y los objetivos de la política comercial, y señaló que uno de los principales objetivos del Gobierno mexicano en estas esferas es conseguir el equilibrio de la balanza de pagos. El fin es lograrlo sin depender de las exportaciones de petróleo. El orador añadió que, si bien dichas exportaciones podrían ser de gran utilidad para México, las autoridades mexicanas no consideraban que fuesen la panacea para los problemas estructurales y crónicos de subdesarrollo que experimenta el país.

13. El representante de México facilitó información adicional a la contenida en el documento L/4793/Rev. 1 sobre la evolución de la balanza de pagos de su país y dijo que los problemas estructurales subyacentes a la situación del comercio exterior mexicano han continuado manifestándose durante los cinco primeros meses de 1979, período en el cual el déficit comercial alcanzó la cifra de 982 millones de dólares de los Estados Unidos, es decir, un 49 por ciento más que en el período correspondiente de 1978. Las importaciones habían aumentado rápidamente un 48 por ciento, hasta llegar a unos 4.200 millones de dólares de los Estados Unidos, ya que la actividad industrial se había recuperado después de un período de recesión. Sin embargo, las exportaciones de productos distintos del pe-



tróleo no habían mostrado un dinamismo comparable, pues sólo aumentaron un 22 por ciento. Durante los cinco primeros meses de 1979, el valor de las exportaciones había sido de unos 3.200 millones de dólares de los Estados Unidos. Las importaciones mexicanas se componen primordialmente de bienes de capital, ya que este sector de la economía nacional mexicana es débil. Los productos de exportación distintos del petróleo más importantes son el café y los tomates. Las autoridades mexicanas prevén para el año de 1979 un déficit comercial del orden de unos 2.500 millones de dólares de los Estados Unidos, cifra que se duplicaría si no se tomaran en cuenta las exportaciones de petróleo. Estos hechos confirman la situación descrita en el párrafo 4 y la necesidad de buscar una solución en este contexto que tome en cuenta la situación de México y sus problemas especiales.

#### Plan de desarrollo industrial

14. Uno de los miembros pidió una ampliación de la información referente a los objetivos de los programas de comercio exterior de México, relativos a la sustitución selectiva de importaciones y a la racionalización de importaciones (documento L/4793/Rev. 1, página 9), especialmente en lo tocante a los mecanismos empleados y a los sectores afectados. El representante de México respondió diciendo que en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982, aprobado el 19 de marzo de 1979, se fijan los sectores industriales prioritarios -- elegidos por el Gobierno mexicano. En términos generales, figuran entre estos sectores los dedicados a la producción de los bienes siguientes: productos agroindustriales; insumos para el sector agropecuario; bienes de capital; ciertos bienes de consumo no duraderos, tales como los textiles y el calzado; y bienes intermedios. En los párrafos 36 a 40 se resumen los debates sobre otros puntos relacionados con el Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

#### Arancel y derechos adicionales

15. En respuesta a una pregunta acerca de los mecanismos previstos en el arancel mexicano para la aplicación de derechos más elevados a las importaciones de mercancías que se producen en México que a las de otras mercancías (L/4793/Rev. 1, página 12), el representante de México declaró que cuando las importaciones de artículos que se producen en México no están sometidas al régimen de permiso previo, se gravan en general con derechos más elevados. En el arancel no se hace ninguna distinción entre los artículos producidos en México y los que no se fabrican en el país. El nivel de la protección concedida, ya fuese mediante el arancel o por otros medios, tiene por objeto -- responder a las necesidades particulares de las distintas industrias. Añadió que en la tarifa mexicana las mercancías se clasifican estrictamente con arreglo a la Nomenclatura del Consejo de Cooperación -- Aduanera.

16. Algunos miembros solicitaron aclaraciones y mayor información sobre los diversos gravámenes adicionales del arancel de aduanas básico, y en especial sobre las razones de tales gravámenes, la posibilidad de simplificarlos o de refundirlos con los derechos arancelarios básicos, las excepciones a su aplicación y el trato que se les daría en el futuro respecto de las partidas que hubieran de consolidarse en la Lista de México. En respuesta a estas preguntas, el represen--

tante de México declaró que el Gobierno de su país no está en condición de incorporar en el arancel básico todos los gravámenes adicionales ni de suprimirlos. Ampliando la información que figura en las páginas 10 y 11 del documento L/4793/Rev. 1, señaló que el impuesto adicional del 2 por ciento, equivale al 2 por ciento del valor de las mercancías, en tanto que el impuesto del 3 por ciento constituye un 3 por ciento adicional sobre el monto del impuesto general aplicable, en virtud del arancel aduanero. Este último impuesto, que es un impuesto a la importación y no un impuesto sobre las ventas, lo percibe el municipio en cuyo territorio se efectúa la importación -- con objeto de mejorar los servicios de manejo de embarques. El impuesto del 10 por ciento sobre las importaciones por vía postal equivale al 10 por ciento del impuesto general aplicable y tiene por objeto compensar los gastos adicionales que recaen en el servicio de correos mexicano. Por lo que se refiere a las excepciones, no las hay en el caso de los impuestos del 3 y del 10 por ciento. Las excepciones al impuesto del 2 por ciento figuran en la Ley de Ingresos de la Federación publicada en el Diario Oficial de México, y también se exponen en las páginas 10 y 11 del documento L/4793/Rev. 1. Las partidas del arancel mexicano que tienen un derecho inferior al 5 por ciento y que, por tanto, están exentas del pago del impuesto adicional del 2 por ciento, corresponden principalmente a bienes de consumo básicos que México necesita importar.

17. El representante de México declaró también que a su parecer estos gravámenes o impuestos adicionales a la importación no son incompatibles con las disposiciones del Acuerdo General, y que México tenía derecho a mantenerlos. Sin embargo, para aquellos productos que serían incluidos en la Lista de México, los gravámenes o impuestos adicionales serían consolidados de conformidad con el apartado b) -- del párrafo 1 del artículo II. El Grupo de Trabajo, señaló que para las partidas sin consolidar, México conservaría una flexibilidad total respecto de los gravámenes y otras cargas a la importación. Los derechos y otras cargas a la importación aplicables a las partidas consolidadas en el GATT podían modificarse según los procedimientos establecidos en el Acuerdo General.

#### Valoración aduanera y prácticas comerciales desleales

18. En respuesta a las preguntas de varios miembros sobre el sistema mexicano de valoración aduanera, el representante de México declaró que en virtud de la Ley de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación, que entró en vigor el 1.º de julio de 1979, el criterio básico para la valoración de las mercancías, es el del valor normal de conformidad con la definición del valor de Bruselas. Este criterio se adoptó como consecuencia, entre otras cosas, de los esfuerzos de armonización realizados en este sentido por la ALALC, de la que México es miembro. Para mantener la equidad entre las naciones abastecedoras, se han excluido los gastos de seguro y flete a los efectos de la valoración aduanera. El nuevo sistema debería facilitar y acelerar el proceso de importación puesto que, en principio, se aceptaría el valor declarado por el importador. Más tarde, las autoridades aduaneras podrían efectuar reajustes cuando se conociera la naturaleza concreta de la transacción comercial de que se tratase.

19. El representante de México declaró además que si bien hasta el 30 de junio de 1979 el Gobierno mexicano había estimado necesario fijar precios oficiales para la valoración en aduana en todas las mercancías importadas, ahora, en virtud de la nueva Ley, sólo fijaría esos precios en situaciones excepcionales, en particular cuando las importaciones causen o amenacen causar daño. A partir del 1o. de julio de 1979, se conservarían los precios oficiales para unas 800 líneas arancelarias que representan el 6 por ciento del valor de las importaciones, en comparación con las aproximadamente 7.500 líneas arancelarias que abarcaba la legislación anterior. Estos precios son precios mínimos en el sentido de que las normas de valoración en aduana referentes al valor normal serían aplicables si la cifra de valoración mediante ellas obtenida resultase superior a la cifra correspondiente al precio oficial. El orador dijo que México no dispone actualmente de una legislación sobre el dumping; para solucionar los casos de dumping y de subvaloración se recurre, entre otras cosas, a los sistemas de los precios oficiales y de los permisos previos. Por esta razón, es necesario aplicar precios oficiales a las mercancías de las cuales existe una producción nacional, sobre todo para poder hacer frente a posibles ventas en gran escala y a precios marginales de productos fabricados en el extranjero. Refiriéndose a la manera en que se fijan los precios oficiales, declaró que esos precios se determinan sobre la base de los precios al mayoreo vigentes en el principal país abastecedor del producto importado por México, salvo raras excepciones referentes a situaciones especiales. Por lo general, estos precios se adaptan al valor de las mercancías objeto de intercambios internacionales. El mantenimiento de un sistema de precios oficiales o mínimos aplicable a determinadas mercancías, se considera esencial para evitar repercusiones negativas en los esfuerzos que México despliega con miras a desarrollar los sectores de la industria y de la agricultura.

20. Algunos miembros del Grupo de Trabajo, dijeron que la aplicación por México de precios oficiales era incompatible con el artículo VII del Acuerdo General, y declararon que las autoridades mexicanas debían adoptar medidas para que el sistema de valoración en aduana mexicano se ajustase a las disposiciones pertinentes del Acuerdo General.

21. El representante de México, manifestó que, en opinión de su Gobierno, los principios generales de valoración aduanera de la nueva legislación mexicana en la materia y el espíritu que la anima, son plenamente acordes con el artículo VII del Acuerdo General. Se pretende evitar un daño o una amenaza de daño a la industria o a la economía nacional. Aún cuando era probable que el sistema de precios oficiales se aplicase primordialmente a ciertas mercancías no sujetas al sistema de permiso previo, prácticamente sólo se notaría su efecto en casos excepcionales, como por ejemplo, cuando se introdujeran con dumping mercancías en el mercado mexicano con perjuicio para la producción nacional o cuando hubiera casos claros de subvaloración en factura.

22. En respuesta a cierto número de preguntas sobre las medidas de protección contra las prácticas comerciales desleales, el representante de México, declaró que la protección contra el dumping se consigue primordialmente por medio de los precios oficiales y los permisos previos. Reconoció que las modificaciones de los precios oficiales para solucionar situaciones de dumping, afectan a todas las mercancías importadas pertenecientes a las líneas arancelarias correspondientes, fueran o no objeto de dumping. Según la Constitución de México, no es posible aplicar ninguna norma legislativa retroactivamente y, por consiguiente, tampoco en el caso de la legislación sobre gravámenes aplicados a las importaciones, tales como los derechos antidumping o los derechos compensatorios. Ahora bien, en virtud de la Constitución, todo importador tiene derecho a solicitar la revisión de las medidas adoptadas por el Gobierno. Si la situación de dumping se hubiera corregido, sería entonces posible volver a un nivel de precios oficiales que no penalizase las importaciones. A causa del carácter anticonstitucional de las sanciones retroactivas, los esfuerzos para evitar el dumping, por medio de precios oficiales o de permisos previos, son necesariamente preventivos, y no correctivos. Sólo se adoptan medidas cuando se tiene conocimiento de una importación efectuada con dumping y, en este caso, únicamente respecto de las importaciones futuras de dicha índole. No es posible aplicar precios oficiales más elevados a importaciones que ya han sido despa-chadas de aduana antes del aumento, ni es posible denegar un permiso previo a un importador que pueda demostrar que ha comprado las mercancías antes de la introducción de tal requisito. En cuanto al requisito del perjuicio a la industria nacional antes de la adopción de contramedidas, el representante de México, declaró que se acogen con agrado las importaciones a precios favorables, salvo cuando puedan tener efectos perjudiciales para la industria o la agricultura nacionales. La Secretaría de Comercio tiene las atribuciones necesarias para determinar en qué circunstancias se causa perjuicio. El Gobierno de México, está examinando actualmente el método más eficaz de defender a la industria y a la agricultura mexicanas contra las prácticas comerciales desleales. El orador añadió que no podía decir por el momento si el resultado de este examen sería una clásica ley antidumping o si no se concretaría en forma de normas legislativas.

23. Algunos miembros del Grupo de Trabajo, ante la explicación dada por México, respecto de la utilización de los precios oficiales, dijeron que, para luchar contra las prácticas comerciales desleales, México podría en esos casos suprimir la utilización de los precios oficiales mediante la adopción de una legislación antidumping u otras medidas legislativas adecuadas que se aplicarán de conformidad con el Acuerdo General. Dichos miembros señalaron que la aplicación por México, de precios oficiales en tanto que medida antidumping parecía incompatible con el artículo VI del Acuerdo General.

24. El representante de México declaró que en el próximo examen del sistema mexicano de valoración en aduana, sus autoridades tendrían en cuenta los comentarios hechos por los miembros del Grupo de Trabajo, a la luz de las necesidades nacionales en materia de desarrollo, finanzas y comercio.

25. Reconociendo que México, mediante su reciente Ley de Valoración Aduanera, ha realizado progresos apreciables hacia la adopción de un sistema de valoración compatible con el Acuerdo General, y teniendo presente la intención de México, de trabajar dentro del marco de dicha Ley, para que la valoración de los artículos a que ahora se aplican precios oficiales, se ajuste a lo dispuesto en el artículo VII del Acuerdo General, el Grupo de Trabajo, recomendó que las PARTES CONTRATANTES examinarán la cuestión a fin de determinar si, en el momento del examen, México se encontraría en condición de asumir plenamente las obligaciones dimanantes del artículo VII, o si sería necesaria la adopción de una decisión alternativa.

#### Restricciones agrícolas

26. El representante de México, declaró que era preciso que las partes contratantes tuvieran en cuenta las circunstancias especiales de la agricultura en México, sector que su Gobierno considera prioritario dentro de la economía nacional. Este sector abarca a una población de más de 15 millones de habitantes y es por tanto una fuente vital de empleo, especialmente en vista del rápido aumento demográfico del país. Aunque se desea incrementar la productividad y la producción, la política oficial no es alentar la producción de ciertos productos con detrimento de otros en interés de la especialización, sino buscar soluciones a los problemas rurales especiales existentes. En ese contexto, es necesario en particular, tener en cuenta el sistema mexicano de tenencia de tierras. Declaró que, en tanto se otorgase una adecuada protección a la producción agrícola, México no tenía la intención de excluir las importaciones de los productos agrícolas necesarios y estaba dispuesto a negociar concesiones selectivas, pero requería una flexibilidad total para llevar a cabo sus políticas agrícolas. Debía comprenderse que la liberalización de las restricciones a la importación, sólo sería posible en la medida en que fuera compatible con los objetivos de México en este sector y a la luz de las condiciones relativas al empleo, los ingresos y el régimen de tenencia de tierras. Algunos miembros del Grupo de Trabajo, declararon que las normas del GATT debían aplicarse al comercio de todos los productos, bien fueran agropecuarios o industriales, y que tratar de lograrlo redundaría en provecho de todos los exportadores de productos agropecuarios, con inclusión de México. Algunos miembros del Grupo de Trabajo, señalaron que no había información suficiente sobre las restricciones agrícolas aplicadas actualmente por México, su base legal y el valor del comercio involucrado. En esas circunstancias sólo podían aceptar que se mantuvieran dichas restricciones bajo condiciones específicas en el Protocolo de Adhesión. El Grupo de Trabajo, tomó nota de que las cuestiones referentes a la agricultura serían tratadas en el Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General.

#### Trámite de licencias de importación

27. En respuesta a diversas preguntas acerca del sistema mexicano para el trámite de licencias de importación, el representante de México señaló que existen dos categorías de productos: los que no están sujetos al sistema de permisos previos (68.5 por ciento de las líneas de la tarifa mexicana), y aquellos respecto de los cuales se exigen permisos previos (31.5 por ciento de las líneas de la tarifa

mexicana). En el caso de los productos que no están sujetos al requisito de los permisos previos, la única exigencia para efectuar la importación es el pago del derecho de importación; no están sometidos a ningún tipo de control cuantitativo, ni directa ni indirectamente. En cuanto a ciertos artículos para cuya importación se requieren permisos previos, las limitaciones en materia de licencias se aplican mediante contingentes de importación. Los artículos sujetos a contingentes de importación en el contexto del régimen de permiso previo son aquellos respecto de los cuales la producción nacional mexicana no es suficiente para cubrir la cantidad o la variedad que el consumo del país requiere. La información acerca de dichos contingentes, con indicación de los productos abarcados, la cuantía de los contingentes, tanto en valor como en volumen, y los criterios para su distribución entre los importadores mexicanos, aparece en el Diario Oficial de la Federación. Los productos sujetos a contingentes de importación son, por ejemplo, los cueros, las pieles de animales, el fóforo rojo y ciertos tejidos, y también algunos productos de consumo final, como los juguetes y los vinos de mesa.

28. El representante de México, manifestó que por la expedición de los permisos de importación, se percibe un derecho del 0.02 por ciento del valor de las importaciones autorizadas. Estos derechos representan los gastos ocasionados a las autoridades mexicanas por los servicios prestados.

29. En respuesta a una pregunta sobre el número de permisos de importación, expedidos o denegados y el criterio aplicable a este efecto, el representante de México, declaró que se otorga la mayoría de las licencias solicitadas. Durante los quince meses transcurridos entre el 10. de enero de 1978 y el 31 de marzo de 1979, se habían expedido 258.516 permisos de importación y se habían denegado 26.683. Los importadores tenían derecho a pedir una reconsideración de las denegaciones; en el período indicado se presentaron 1.392 solicitudes de reconsideración y, a consecuencia de ellas, se otorgaron los permisos en 800 casos. Añadió que al parecer en más de 25.000 casos el importador había aceptado las razones de la denegación. En México, la denegación de una solicitud no es discrecional o arbitraria, sino que se funda en motivos definidos en la legislación del país, en especial en un Reglamento sobre permisos de importación o exportación publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de septiembre de 1977. El representante de México, añadió que el 71 por ciento de los permisos se expiden en un plazo de uno a cinco días, contados desde la presentación de la solicitud, si bien las disposiciones aplicables en esta materia prevén un plazo máximo de 15 días para decidir acerca de la expedición o denegación del permiso.

30. Algunos miembros del Grupo de Trabajo, plantearon la cuestión de la liberalización futura de las restricciones cuantitativas a la importación, tal como se administran en México, mediante la expedición de permisos previos, y de la forma en que los productos se incluyen en la lista de mercancías que requieren permisos previos o se eliminan de ella. El representante de México, declaró que en 1977 el Gobierno mexicano, inició un programa progresivo y cauteloso de sustitución de los permisos previos por medidas arancelarias dentro del contexto general de una racionalización de las importaciones y de la protección otorgada por el sistema comercial mexicano, con miras a -

estimular una mayor eficiencia de la industria nacional. En enero de 1975, el Diario Oficial de México, publicó las fechas en que la vigencia de las medidas de control, relativas a los distintos grupos de productos habría de examinarse para determinar si aquéllas debían prorrogarse o eliminarse. No existe un calendario o programa para la eliminación de las medidas de control de las importaciones como tales, sino solamente para el examen de los productos sujetos a esas medidas. Las decisiones se adoptarían de conformidad con las necesidades de desarrollo de México. El próximo examen está programada para diciembre de 1979.

31. El representante de México, declaró que a fin de facilitar la -- eliminación de los permisos de importación, era necesario en caso de que las circunstancias así lo requirieran, que las autoridades mexicanas tuvieran la flexibilidad para reintroducir requisitos de permiso previo a la importación. Confirmó que esta posibilidad de reintroducir permisos previos a la importación de productos no consolidados se llevaría a cabo en el contexto de la ejecución del programa de México, para la sustitución gradual de permisos a la importación por aranceles, como se señala en el párrafo 3 del Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General.

32. En relación con la información facilitada por el representante de México, acerca del sistema de permisos de importación, varios miembros del Grupo de Trabajo, declararon que el sistema mexicano no parecía estar en conformidad con las disposiciones del artículo XI del Acuerdo General. Algunos miembros hicieron notar que una de las principales premisas del Acuerdo General, era que los aranceles serían la medida básica para protección de las importaciones y sugirieron la conveniencia de establecer un marco temporal convenido para la liberalización del sistema de control de las importaciones, aplicado por México. A este respecto, los mismos miembros propusieron -- que se invitara a México a que informase periódicamente a las PARTES CONTRATANTES, sobre la sustitución progresiva de las actuales restricciones a la importación por derechos de aduana y otras medidas compatibles con el Acuerdo General, y que, al final del período convenido, las PARTES CONTRATANTES examinarán de nuevo la cuestión con objeto de considerar la posibilidad de hacer nuevos progresos en la posible liberalización de cualquier restricción cuantitativa a la importación y permisos previos aún subsistentes. Se acordó que, de conformidad con las disposiciones del artículo XXII del Acuerdo General, México, previa petición formulada por cualquiera parte contratante, entablaría consultas relativas a la aplicación del párrafo 3 del Protocolo de Adhesión.

33. El Grupo de Trabajo, convino en que la cuestión de las restricciones cuantitativas y los permisos de importación, deberían resolverse mediante una disposición adecuada en el Protocolo de Adhesión en México, al Acuerdo General. Quedó entendido por México y otros miembros del Grupo de Trabajo, que las PARTES CONTRATANTES en los términos del párrafo 3 de la Primera Parte del Protocolo, examinarían las restricciones a la importación subsistentes a la luz de las disposiciones del Acuerdo General y del Protocolo. Las restricciones a la importación vigentes en la fecha del examen deberían ya sea justificarse con arreglo a las disposiciones aplicables del Acuerdo General en el curso del examen, o bien deberían considerarse como res--

tricciones residuales, o bien deberían considerarse a la luz de cualquier decisión que pudiesen adoptar las PARTES CONTRATANTES en el momento del examen, incluyendo una posible decisión acerca del mantenimiento de tales restricciones. Toda decisión relacionada con productos agropecuarios, se adoptará teniendo presente el carácter prioritario de ese sector, dentro de la política de desarrollo económico de México como se reconoce en el Preámbulo del Protocolo y las disposiciones del párrafo 3 del Protocolo, relativas a la agricultura. En el examen, las PARTES CONTRATANTES darán plena consideración a las necesidades de México en materia de desarrollo, finanzas y comercio, tal como se especifica en el Preámbulo del Protocolo.

#### Acuerdos de la Ronda de Tokio

34. En respuesta a varias preguntas acerca de la posible aceptación por México, de los acuerdos multilaterales sobre medidas no arancelarias negociados en la Ronda de Tokio, en particular los referentes a las licencias de importación y a la valoración en aduana, el representante de México dijo que las autoridades competentes estaban analizando y evaluando los textos pertinentes, tanto individualmente como en el contexto de un examen general de los resultados que para México había tenido la Ronda de Tokio.

35. El Grupo de Trabajo, señaló que ni el Protocolo de Adhesión, ni el presente informe obligarían a México a adherirse a ninguno de los acuerdos negociados en las NCM. Los derechos y obligaciones dimanantes para México de cualquier acuerdo multilateral del GATT que ulteriormente aceptase, se derivarían directamente de las disposiciones de tal acuerdo multilateral.

#### Reglamentaciones cuantitativas internas

36. Un miembro se refirió al Decreto para el Fomento de la Industria Automotriz de 20 de junio de 1977, que determina en su artículo 7, los porcentajes mínimos de contenido nacional en los vehículos automotores. Según el artículo 11 de dicho Decreto, determinados componentes de los automóviles, deben obtenerse en el país con carácter obligatorio, salvo en el caso de que se apruebe previamente su importación. El miembro añadió que, en su opinión, estas disposiciones parecían ser incompatibles con el Acuerdo General, en particular con el párrafo 5 del artículo III, a menos que pudieran justificarse con arreglo a las disposiciones de dicho Acuerdo, referentes a las industrias nacientes. Por último, solicitó información sobre el objetivo que tenían esos requisitos en materia de contenido nacional y sus justificaciones según el Acuerdo General.

37. El representante de México, dijo que el objetivo del Gobierno mexicano, es aumentar la fabricación nacional de componentes y eliminar así el déficit comercial existente en el sector de los vehículos automotores, que durante muchos años ha sido el mayor de los registrados en todos los sectores del comercio exterior de México. El Decreto sobre la industria automotriz, fija porcentajes mínimos de contenido nacional: un 50 por ciento para los automóviles, un 65 para los camiones, un 70 por ciento para los autobuses y un 65 para los



tractores agrícolas, y recomienda además aumentar esos porcentajes -- mínimos hasta un nivel del 75 al 90 por ciento en 1981. Sin embargo, la industria automotriz puede permitir que el porcentaje de contenido nacional fluctúe entre los niveles mínimos y los recomendados durante el período 1978-1981. Los componentes que deben ser obligatoriamente de origen nacional son los ya producidos en México. Ahora bien, es posible autorizar importaciones si se registra un rápido aumento de la demanda o surgen problemas de aprovisionamiento en el país, de conformidad con los criterios establecidos, en particular, por la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz. En México, se fabrican componentes de vehículos automotores que son competitivos y que, de hecho, en muchos casos se exportan. El orador expresó su creencia de que estas disposiciones para la industria automotriz no son en ningún sentido incompatibles con el párrafo 5 del artículo III del Acuerdo General. Dado que la industria automotriz tiene gran importancia para México, es difícil prever la posibilidad de modificar la legislación nacional en esta materia.

38. En respuesta a una pregunta sobre si las autoridades mexicanas tenían la intención de extender a otros sectores el tipo de régimen existente en la industria automotriz, el representante de México, dijo que los requisitos referentes al contenido nacional y la exportación, eran conceptos generales aplicables a otros sectores. El Gobierno mexicano se proponía aplicar cualquier medida que contribuyese a conseguir la plena utilización de los recursos y capacidad industrial nacionales para aumentar la producción y el empleo.

39. Adicionalmente, el representante de México declaró que su Gobierno no ha aprobado y decidido, ejecutar en el contexto de su planificación global del desarrollo social y económico, el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, a través de los Decretos y las disposiciones que forman parte del mismo y consecuentemente que México tiene el derecho y libertad para continuar aplicando los instrumentos legales existentes y disposiciones complementarias y de establecer en el futuro los instrumentos legales y las medidas de política industrial adicionales, incluidas aquéllas de naturaleza fiscal y financiera, que considerase necesarias para el efectivo cumplimiento de los objetivos y metas del Plan. El Grupo de Trabajo tomó nota de esta declaración en el entendido que sería sin perjuicio de los derechos y beneficios correspondientes a las partes contratantes bajo el Acuerdo General.

40. El representante de México, declaró también que en todo caso su Gobierno se reservaba su posición, respecto del párrafo 5 del artículo III del Acuerdo General en la medida en que pudiera ser necesario para aplicar los requisitos referentes al contenido nacional, previstos en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial. Algunos miembros del Grupo de Trabajo, declararon que, si después de su adhesión, México deseaba aplicar medidas similares a otras industrias distintas de la automotriz, tendría que seguir las disposiciones y los procedimientos del Acuerdo General. Si, en la ejecución del Plan, México contraviniera alguna disposición del Acuerdo General, habría oportunidades de celebrar las consultas necesarias con vistas a llegar a una solución mutuamente satisfactoria a la luz de las necesidades de desarrollo, financieras y de comercio de México.

### Películas cinematográficas

41. El representante de México dijo que en su país la proyección de películas cinematográficas está sujeta al Reglamento de la Ley de la Industria Cinematográfica, en virtud del cual se reserva el 50 por ciento del tiempo de proyección para las películas de origen nacional. Las autoridades mexicanas consideran que esta norma es compatible con el Acuerdo General, y en particular con su artículo IV.

### Formalidades consulares

42. En respuesta a determinadas preguntas sobre las formalidades consulares, el representante de México, declaró que su país tiene un sistema de formalidades consulares muy sencillo, que se aplica de forma compatible con el Acuerdo General. El monto de los derechos es razonable. Algunos miembros del Grupo de trabajo pidieron que México eliminara su sistema de formalidades consulares lo antes posible de conformidad con las recomendaciones adoptadas por las PARTES CONTRATANTES en la materia, que figuraban en los siguientes IBDD: página 25 del Primer Suplemento, página 26 del Sexto Suplemento y página 61 del Undécimo Suplemento. El representante de México dijo que no se tenía la intención de eliminar las formalidades consulares ya que, entre otras cosas, desempeñan un papel útil en la verificación de la información sobre precios y otros datos comerciales. Otros miembros del Grupo de trabajo opinaron que dicha información se podía reunir por medios diferentes.

### Intercambio compensado

43. En respuesta a las solicitudes de mayor información sobre el sistema del intercambio compensado (L/4792/Rev. 1, página 17), el representante de México, declaró que tenía su origen en un sistema que ya no estaba en vigor y en cuya virtud ciertos tipos de importaciones sólo podían efectuarse si el importador estaba en condiciones de conseguir las divisas necesarias exportando otros productos. Con arreglo al sistema actualmente vigente, los importadores de determinadas mercancías, debían pagar un derecho o cuota cuyo producto se utilizaba en último término como ayuda al Instituto Mexicano de Comercio Exterior. Este derecho es un pago indirecto de servicios prestados por el Instituto y se aplica a las importaciones que realiza el sector privado de unos 500 productos de consumo no prioritarios. La lista de las mercancías sujetas al pago de este derecho y los tipos aplicables se publican en el Diario Oficial. Adeudan también este derecho, todas las importaciones efectuadas por entidades de la Administración Pública Federal, salvo las realizadas por la Compañía Nacional de Subsistencias Populares, "CONASUPO", organismo responsable de la importación de ciertos productos alimenticios básicos.

### Comercio de Estado

44. Algunos miembros del Grupo de Trabajo, solicitaron información acerca del alcance y la naturaleza de las actividades de las empresas mexicanas de comercio de Estado y sobre los principios en que se basaban sus transacciones comerciales. Uno de ellos declaró que tenían entendido que existían en México 950 empresas públicas o paraestatales, dedicadas a actividades de importación. Algunas de estas empresas tenían el monopolio de la importación y compra de ciertos pro

ductos. Entendía además, que el Gobierno mexicano insistía en que todos los eventuales abastecedores se registraran anualmente en la Secretaría de Comercio y también en las empresas con las que desearan establecer vínculos comerciales. Según las estadísticas publicadas por el Gobierno de México, un 40 por ciento del comercio del país -- del orador con México, se había realizado por conducto de dichos organismos estatales. Expresó la esperanza de que México estuviera dispuesto a considerar una simplificación de los procedimientos relativos a las importaciones de las empresas de comercio de Estado en el marco de su adhesión al Acuerdo General.

45. En su respuesta, el representante de México, declaró que la obligación de los abastecedores de los 950 organismos públicos o paraestatales de registrarse en un padrón de la Secretaría de Comercio de México, emanaba de la Ley mexicana sobre compras del sector público y es válida tanto para los abastecedores nacionales como para los extranjeros. No existe pues, discriminación en materia de importaciones. Dicho registro es necesario a fin de lograr el control y la orientación adecuados de la capacidad adquisitiva del sector público en su conjunto por parte del Estado. Se calcula que las empresas de los sectores público y paraestatal, realizan entre un 35 y un 40 por ciento de las importaciones totales de México. El sector público no ocupa ninguna posición de monopolio en materia de importaciones, salvo en el caso de la "CONASUPO", importadora exclusiva de ciertos productos alimenticios esenciales, que contribuye a regular los mercados agropecuarios internos.

46. El Grupo de Trabajo, tomó nota de las seguridades dadas por el representante de México, de que las actividades de comercio de Estado se llevarían a cabo sobre una base comercial y de conformidad con las disposiciones pertinentes del Acuerdo General, en particular por lo que se refería a la transparencia y la no discriminación.

#### Compras del sector público

47. En respuesta a una pregunta, el representante de México, recordó las disposiciones del Acuerdo General, relativas a las compras del sector público y manifestó que su Gobierno no tiene la intención de modificar su política en esta esfera, con inclusión de la preferencia del 15 por ciento concedida a los abastecedores nacionales.

#### Restricciones a la exportación

48. El Grupo de Trabajo, señaló que el Acuerdo General contiene disposiciones sobre restricciones y cargas a la exportación, y que México mantiene ciertas restricciones a la exportación sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo así como la necesidad de garantizar una disponibilidad ininterrumpida de recursos y materiales en el país. En contestación a diversas preguntas sobre las restricciones a la exportación impuestas por México, el representante de dicho país declaró que la aplicación de determinadas restricciones a la exportación y el sistema del permiso previo, estaba en conformidad con el artículo XX del Acuerdo General. Las líneas arancelarias concretas cuya exportación se prohíbe o a las que se aplica el régimen de permiso previo, se detallan en la Tarifa del Impuesto General de Exportación. Respecto de algunos productos, se exigen permisos --

previos a la exportación, a fin de que México pueda cumplir sus compromisos internacionales, por ejemplo en el caso de los textiles o del cacao. En lo tocante al carácter temporal o permanente de las restricciones, las prohibiciones de exportar artículos tales como las drogas, los tesoros artísticos o arqueológicos nacionales, los explosivos y las especies animales en peligro de extinción, son de carácter permanente. Los controles aplicables al 14 por ciento de las líneas arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Exportación que están sometidas al régimen de permisos previos, no son de carácter permanente, ni tampoco temporal en el sentido de que tengan una duración fija y limitada, sino que se revisan constantemente para determinar si persisten aún las circunstancias que han dado lugar a su aplicación inicial. Tan pronto como desaparecen esas circunstancias, se elimina el requisito de los permisos previos a la exportación. Las autoridades mexicanas opinan que los controles impuestos en esos casos de ajustan a lo dispuesto en los apartados i) y j) del artículo XX del Acuerdo General. Un miembro del Grupo de Trabajo, tras señalar que el artículo XX estipulaba que debían cumplirse ciertas condiciones, declaró que su delegación se reservaba su posición acerca de la conformidad de las medidas de control de las exportaciones aplicadas por México con el artículo XX del Acuerdo General. El representante de México, declaró además que, en opinión de las autoridades de su país, no figuraba en el Acuerdo General compromiso alguno referente a la seguridad de los suministros, y que las dudas expresadas por uno de los miembros no podían implicar de ningún modo que México aceptaría algún compromiso de este género.

#### Incentivos a la exportación

49. El representante de México, declaró que su Gobierno considera el empleo de incentivos como un elemento clave en su política de desarrollo, especialmente por lo que se refiere a la promoción de las exportaciones y a la descentralización de la actividad industrial. El Gobierno mexicano ha contraído en tal sentido compromisos firmes con la industria nacional y ha decidido continuar empleando incentivos a la exportación y a la industria en el futuro, con inclusión de los de carácter fiscal y financiero. Declaró que, a su parecer, la práctica del México en esta esfera se ajusta a las disposiciones pertinentes del Acuerdo General. Algunos miembros del Grupo de Trabajo, declararon que a este respecto mantenían los derechos que les corresponden en virtud del artículo VI del GATT.

50. En respuesta a una pregunta sobre las posibles consecuencias de la introducción de un sistema de impuestos al valor agregado, desde principios de 1980, sobre el reembolso de los impuestos indirectos, el representante de México, dijo que se introducirían modificaciones sustanciales en el sistema mexicano de certificados de devolución de impuestos indirectos.

### Medidas fiscales

51. En respuesta a ciertas preguntas sobre los impuestos internos, el representante de México, declaró que las excepciones al trato general del impuesto sobre las ventas mencionadas en la sección H.1, del documento L/4793/Rev. 1, no implican ninguna discriminación contra los productos importados: los productos afectados abonan un impuesto especial de un tipo superior al del impuesto general sobre las ventas. Declaró también que no hay ninguna discriminación en la base impositiva para los impuestos internos sobre las bebidas alcohólicas; tanto para los productos importados como para los productos nacionales la base impositiva es el primer precio de venta.

### Precios al por menor

52. El representante de México, dijo que su Gobierno está legalmente facultado, a fin de proteger al consumidor, para fijar los precios al por menor máximos de ciertas mercancías y productos de consumo general, bien sean nacionales o importados.

### Acuerdos comerciales bilaterales

53. En respuesta a preguntas sobre si los acuerdos comerciales bilaterales mexicanos entrañaban compromisos concretos de adquisiciones y ventas, el representante de México, declaró que el objetivo de los diversos acuerdos bilaterales concluidos por su país, es establecer una base general para la cooperación económica y comercial. Esos acuerdos no contienen en ningún caso compromisos contractuales de compra o venta. México ha tratado de utilizar los acuerdos bilaterales para favorecer el equilibrio del comercio mutuo cuando éste es desfavorable, como ocurre en el caso de los intercambios con algunos países industrializados con los cuales México ha concertado acuerdos bilaterales, pero hasta el momento el éxito ha sido limitado. Las comisiones mixtas establecidas en virtud de los acuerdos, que suelen reunirse una o dos veces al año y que comprenden a menudo representantes del sector privado, exploran en ocasiones las posibilidades de comercio mutuo, pero no negocian compromisos concretos que pudieran rebasar los límites del principio de la nación más favorecida.

### Negociaciones comerciales entre países en desarrollo

54. En respuesta a una pregunta sobre la actitud de México, respecto de una eventual ampliación del Protocolo del GATT, relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo, el representante de México, declaró que su país considera muy favorablemente cualquier medida que conduzca tanto al aumento del número de países participantes como a la ampliación de los productos comprendidos y del alcance de las concesiones otorgadas en dicho Protocolo. Como miembro del Comité de Países Participantes, México daría el oportuno apoyo a las propuestas de otros países participantes encaminadas a ese fin.

### Consultas

55. En respuesta a una pregunta concreta formulada por la delegación de México, en relación con el alcance de los requisitos de consulta inherentes en los mecanismos del GATT y, en particular, si estos requisitos significarían que México habría de entablar consultas previas con anterioridad a la aplicación de cualquier medida en el contexto de sus planes y políticas de desarrollo económico y social, el Grupo de Trabajo, señaló que no era práctica del GATT requerir consultas previas respecto de medidas relativas a los planes y políticas de desarrollo económico y social de un país. Sin embargo, en el Acuerdo General se prevén consultas sobre medidas comerciales cuando éstas afecten a los derechos y beneficios que el Acuerdo General confiere a las partes contratantes.

### Conclusiones

56. Después de llevar a cabo el examen del régimen de comercio exterior de México, y a la luz de las explicaciones y seguridades dadas por los representantes de ese país, el Grupo de Trabajo, llegó a la conclusión de que, a reserva de la terminación satisfactoria de las negociaciones arancelarias pertinentes, México debía ser invitado a adherirse al Acuerdo General de conformidad con las disposiciones del artículo XXXIII. Con este fin, el Grupo de Trabajo, preparó el proyecto de decisión y de protocolo de adhesión reproducidos en el apéndice del presente informe. El Grupo de Trabajo, propuso que el Consejo aprobase estos textos al adoptar el informe. El Grupo de Trabajo, tomó nota de que se había llevado a cabo un esfuerzo considerable para cubrir las necesidades de México y que el proyecto de protocolo refleja la flexibilidad inherente a la aplicación del Acuerdo General. Además, tomó nota de que, aún cuando las consideraciones -- que se enumeran en el preámbulo del Protocolo no prejuzgan los derechos y beneficios correspondientes a las partes contratantes bajo el Acuerdo General, si proporcionan un marco dentro del cual las PARTES CONTRATANTES podrían formular las decisiones futuras relativas al -- Protocolo y un reconocimiento adecuado de los objetivos de desarrollo particulares de México. Una vez concluidas entre México y las -- partes contratantes, las negociaciones arancelarias relacionadas con la adhesión, la Lista de México de ellas resultante se añadiría como anexo al Protocolo, mientras que las concesiones otorgadas por las -- partes contratantes como resultado de las negociaciones con México -- se incluirían en el Protocolo Arancelario de Ginebra (1979) o bien en el Protocolo Adicional o en una lista anexa al Protocolo de Adhesión. Queda entendido que, en el último de esos casos, tal lista pasará a ser la lista de la parte contratante interesada, anexa al -- Acuerdo General, al trigésimo día siguiente a la aceptación del Protocolo por dicha parte contratante, y que no entrará en vigor antes de la fecha de entrada en vigor del Protocolo de Adhesión. Una vez -- terminadas las negociaciones arancelarias y comunicada a las partes contratantes la lista arancelaria de México, la Decisión se sometería al voto de las partes contratantes de conformidad con el artículo XXXVIII. Cuando se hubiera adoptado la Decisión, el Protocolo de -- Adhesión quedaría abierto a la aceptación y México pasaría a ser parte contratante treinta días después de que aceptase dicho Protocolo.

**E-3**

PROYECTO DE PROTOCOLO DE ADHESION  
DE MEXICO AL ACUERDO GENERAL SOBRE  
ARANCELLES ADUANEROS Y COMERCIO. ( )

Los gobiernos que son partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, (denominados en adelante "las partes contratantes" y "el Acuerdo General", respectivamente), la Comunidad Económica Europea y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (denominado en adelante "México"),

Tomando nota de la comunicación de México de fecha 16 de enero de -- 1979, (L/4766), relativa a su deseo de entablar negociaciones para una eventual adhesión al Acuerdo General y recordando que, de conformidad con la Parte IV y otras disposiciones del Acuerdo General, las partes contratantes en desarrollo pueden aplicar medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y su desarrollo,

Teniendo en cuenta los objetivos de la política de desarrollo de México dentro del contexto de su planificación global del desarrollo social y económico, con inclusión de los del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, aprobado por las autoridades mexicanas el 19 de marzo de 1979, la legislación que lo aplica y sus requisitos complementarios,

Habida cuenta de los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales incluidos los relativos al mejoramiento de las actuales disposiciones y procedimientos del Acuerdo General con el fin de permitir un trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo,

Reconociendo el carácter prioritario conferido al sector agropecuario en la política de desarrollo económico de México y la función -- que desempeña en la satisfacción de las necesidades alimenticias básicas del pueblo mexicano y como fuente de oportunidades de empleo y de ingresos para una proporción sustancial de la fuerza de trabajo,

Tomando nota de que con el fin de promover el desarrollo económico en general, y el de los sectores industrial y de la exportación en particular, México ha decidido continuar utilizando varias clases de incentivos, incluidos los de tipo financiero y fiscal,

Teniendo en cuenta que las partes contratantes en desarrollo no han aceptado la Declaración de 19 de noviembre de 1960 en la que se da carácter efectivo a las disposiciones del párrafo 4 del artículo XVI y que en el marco de las Negociaciones Comerciales Multilaterales se ha reconocido, entre otras cosas, que las subvenciones forman parte integrante de los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo,

Tomando nota además de que el Acuerdo General contiene disposiciones relativas a las restricciones y cargas a la exportación, y de que México mantiene ciertas restricciones a la exportación sobre la base -- de sus necesidades sociales y de desarrollo así como su necesidad de garantizar la ininterrumpida disponibilidad de recursos y materiales en el país,

( ) 5 de noviembre de 1979. Sol de México.



Reconociendo que México ha introducido el 10. de julio de 1979 un -- nuevo sistema de valoración en aduana basado en la Definición del Val lor de Bruselas, con excepciones para cierto número de productos,

Tomando nota del informe del Grupo de Trabajo sobre la adhesión de - México,

Habida cuenta de los resultados de las negociaciones celebradas para la adhesión de México al Acuerdo General,

Adoptan, por medio de sus representantes, las disposiciones siguientes:

#### Primera Parte - Disposiciones generales

1. A partir del día en que entre en vigor el presente Protocolo de - conformidad con el párrafo 9, México será parte contratante del Acuerdo General en el sentido del artículo XXXII de dicho Acuerdo, y aplicará a las partes contratantes, provisionalmente y con sujeción a las disposiciones del presente Protocolo:

a) Las Partes I, III y IV del Acuerdo General, y

b) La Parte II del Acuerdo General en toda la medida que sea -- compatible con su legislación vigente en la fecha del presente Protocolo.

A los efectos de este párrafo, se considerará que están comprendidas en la Parte II del Acuerdo General las obligaciones a que se refiere el párrafo 1 del artículo primero, remitiéndose al artículo III y -- aquellas a que se refiere el apartado b) del párrafo 2 del artículo II remitiéndose al artículo VI del citado Acuerdo.

2. a) Las disposiciones del Acuerdo General que deberá aplicar México a las partes contratantes serán, salvo si se dispone lo contrario en el presente Protocolo, las que figuran en el texto anexo al -- Acta final de la Segunda reunión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, según se hayan rectificado, enmendado o modificado de otro modo por medio de los instrumentos que hayan entrado en vigor en la fecha en que México pase a ser parte contratante.

b) En todos los casos en que el párrafo 6 del artículo V, el -- apartado d) del párrafo 4 del artículo VII y el apartado c) del párrafo 3 del artículo X del Acuerdo General se refieren a la fecha de este último, la aplicable en lo que concierne a México será la del -- presente Protocolo.

3. De conformidad con su programa de sustitución gradual de los permisos previos por una protección arancelaria, y de acuerdo con sus -- necesidades en materia de desarrollo, finanzas y comercio, México -- tiene la intención de continuar eliminando restricciones cuantitativas y permisos previos respecto de la mayoría de sus importaciones.

a) Por lo que se refiere al sector agropecuario, México, manteniendo la protección necesaria para asegurar la producción nacional, ha decidido continuar aplicando el programa antes mencionado en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector y a la luz de las condiciones existentes por lo que se refiere al empleo, los ingresos y el régimen de tenencia de la tierra.

b) México se esforzará por asegurar que las restricciones y permisos de importación actuales se apliquen de tal manera que el daño causado a los intereses de las partes contratantes sea mínimo, al mismo tiempo que, de conformidad con el artículo XIII del Acuerdo General, aplicará todas las restricciones con arreglo al principio de la no discriminación.

c) México presentará cada dos años a las PARTES CONTRATANTES un informe sobre las medidas adoptadas en virtud del programa y los objetivos arriba mencionados.

d) Una vez transcurridos 12 años después de la entrada en vigor del presente Protocolo, o el 31 de diciembre de 1991 a más tardar, las PARTES CONTRATANTES examinarán las restricciones existentes en ese momento.

e) En ese examen las PARTES CONTRATANTES reconocerán el carácter prioritario que México confiere al sector agropecuario en su política de desarrollo económico.

4. México se esforzará por poner la valoración de los productos a -- que actualmente se aplican precios oficiales en conformidad con las disposiciones del artículo VII del Acuerdo General mediante la aplicación a esos productos de los principios generales de valoración de la Ley mexicana de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación de 1978. Si para el 31 de diciembre de 1985 los precios oficiales siguieran en vigor, las PARTES CONTRATANTES examinarán la cuestión.

5. Sin perjuicio de los derechos y beneficios que para las partes -- contratantes se deriven del Acuerdo General según se aplique en virtud de las demás disposiciones del presente Protocolo, las PARTES -- CONTRATANTES están conscientes del propósito de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo Industrial, mediante los instrumentos jurídicos y requisitos complementarios previstos en su marco, así como de establecer los demás instrumentos jurídicos y medidas de política industrial, incluidas las de carácter fiscal y financiero, que sean necesarios para la plena consecución de los objetivos y metas del -- Plan.

#### Segunda Parte - Lista

6. Al entrar en vigor el presente Protocolo, las listas del anexo pa sarán a ser las Listas anexas al Acuerdo General.

7. a) En todos los casos en que el párrafo 1 del artículo II del Acuerdo General se refiere a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicable, en lo que concierne a cada producto que sea objeto de una concesión comprendida en las listas anexas al presente Protocolo, será la de este último.

b) A los efectos de la referencia que se hace en el apartado a) del párrafo 6 del artículo II del Acuerdo General a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicable en lo que concierne a las listas anexas al presente Protocolo será la de este último.

### Tercera Parte - Disposiciones Finales

8. El presente Protocolo se depositará en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES. Estará abierto a la aceptación de México hasta el 31 de mayo de 1980. También estará abierto a la firma de las partes contratantes y de la Comunidad Económica Europea.

9. El presente Protocolo entrará en vigor a los treinta días de haber depositado México su instrumento de ratificación.

10. México, cuando haya pasado a ser parte contratante del Acuerdo General, de conformidad con el párrafo 1 del presente Protocolo, podrá adherirse a dicho Acuerdo, en las condiciones aplicables fijadas en el presente Protocolo, depositando un instrumento de adhesión en poder del Director General. La adhesión empezará a surtir efecto el día en que el Acuerdo General entre en vigor de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXVI o a los treinta días de haberse depositado el instrumento de adhesión en caso de que esta fecha sea posterior. La adhesión al Acuerdo General de conformidad con el presente párrafo se considerará, a los efectos del párrafo 2 del artículo XXXII de dicho Acuerdo, como la aceptación de éste con arreglo al párrafo 4 de su artículo XXVI.

11. México podrá renunciar a la aplicación provisional del Acuerdo General antes de adherirse a él, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 10, y su renuncia empezará a surtir efecto a los sesenta días de haber recibido el Director General el oportuno aviso por escrito.

12. El Director General remitirá sin dilación copia autenticada del presente Protocolo, así como notificación de cada firma que en él se ponga de conformidad con el párrafo 8, a cada parte contratante, a la Comunidad Económica Europea, a México y a cada gobierno que se ha ya adherido provisionalmente al Acuerdo General.

13. El presente Protocolo será registrado de conformidad con las disposiciones del Artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

Hecho en Ginebra, el de mil novecientos setenta y nueve, en un solo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, salvo indicación en contrario en lo que concierne a las Listas anexas, siendo cada uno de los textos igualmente auténtico.

**E-4**

ADHESION DE MEXICO ( )

Proyecto de decisión

Las PARTES CONTRATANTES,

Habida cuenta de los resultados de las negociaciones efectuadas para la adhesión del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y habiendo preparado - un Protocolo para esa adhesión,

Deciden, de conformidad con el artículo XXXVIII del Acuerdo General, que el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos puede adherirse al citado Acuerdo en las condiciones enunciadas en el mencionado Protocolo.

( ) Sol de México, 5 de noviembre de 1979.

**F**

**F-1**

## REGLAMENTOS\*

FI

REGLAMENTO INTERNO DE LOS PERIODOS DE SESIONES DE LAS  
PARTES CONTRATANTES

N.B. El texto del Reglamento Interno de los períodos de sesiones de las Partes Contratantes figura en las páginas 99 a 104, versión -- francesa, y 95 a 100, versión inglesa, del Volumen I de los Instrumentos Básicos y Documentos Diversos. En el curso del Octavo período de sesiones se efectuaron ciertas modificaciones en los artículos 10, 11 y 12 que fueron transcritas en la página 7 del Segundo Suplemento. -- Como quiera que en el Undécimo período de sesiones se hicieron nuevas modificaciones en los artículos citados, además de una enmienda en el artículo 2, se ha estimado conveniente reproducir a continuación el -- texto íntegro codificado de dicho Reglamento interno.

## Capítulo primero - Períodos de sesiones

## Artículo primero

LAS PARTES CONTRATANTES se reunirán de tiempo en tiempo, cuando resulte necesario. Fijarán la fecha de cada período de sesiones en el -- curso del período de sesiones anterior. No obstante, se podrá convocar un período de sesiones en otra fecha por iniciativa del Presidente o a petición de una parte contratante, a condición de que la mayoría de -- las partes contratantes apruebe dicha petición. Se deberá notificar a las partes contratantes la convocación de un período de sesiones extraordinario por lo menos veintidós días antes de la fecha prevista para su apertura.

## Capítulo II - Orden del día

## Artículo 2

El Secretario, después de haber consultado al Presidente, establecerá el Orden del día provisional de cada período de sesiones y lo comunicará a las partes contratantes por lo menos cinco semanas antes -- de la fecha de apertura del período de sesiones. Toda parte contratante tendrá la facultad de proponer la inclusión en el Orden del día provisional de los puntos que considere oportunos, proposición que deberá formularse por lo menos seis semanas antes de la fecha de apertura indicada. (1)

(1) En el Undécimo período de sesiones (véase S.R. II (17) se acordó que la inclusión de toda cuestión suplementaria en el punto "Otros -- asuntos" del Orden del día requeriría el asentamiento de las PARTES CONTRATANTES.

\* IBDD 5o. Suplemento (1957) GATT. pp. 11-21.



ANEXO "F" - 1  
2.

### Artículo 3

El primer punto del Orden del día provisional consistirá en el examen y aprobación del Orden del día.

### Artículo 4

Se podrá modificar el Orden del día en cualquier momento o conceder la prioridad a ciertos puntos del mismo.

## Capítulo III - Poderes

### Artículo 5

Cada parte contratante del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio estará representada por un representante debidamente acreditado.

### Artículo 6

Cada representante podrá tener los suplentes y los consejeros que juzgue necesarios.

### Artículo 7

Las credenciales de los representantes serán remitidas al Secretario por lo menos una semana antes de la apertura del período de sesiones. Deberán revestir la forma de una comunicación del Ministro de Relaciones Exteriores, o formulada en su nombre, autorizando al representante para que, en nombre de la parte contratante interesada, ejerza las funciones enumeradas en el Artículo XXV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. El Presidente, después de consultar al Secretario, señalará todo caso en que un representante haya omitido de presentar en tiempo oportuno sus credenciales en buena y debida forma.

## Capítulo IV - Observadores

### Artículo 8

Los representantes de los países signatarios del Acta final adoptada al terminarse la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, celebrada en La Habana, que no sean partes contratantes, podrán asistir a las sesiones en calidad de observadores y participar en los debates sin derecho a voto.

### Artículo 9

Prevía invitación de las PARTES CONTRATANTES, los representantes de los demás gobiernos invitados a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo y los representantes de organizaciones intergubernamentales podrán asistir a las sesiones en calidad de observadores; podrán participar también en los debates, previa invita-

ción de las PARTES CONTRATANTES, sin derecho a voto y en las condiciones estipuladas en dicha invitación.

#### Capítulo V - Presidente y Vicepresidentes

##### Artículo 10

Los representantes elegirán, de entre ellos mismos, un Presidente y dos Vicepresidentes lo más tarde el séptimo día a contar de aquel en que se efectúe la apertura de cada período de sesiones ordinario. El Presidente y los Vicepresidentes permanecerán en funciones hasta que se elijan sus sucesores.

##### Artículo 11

Cuando el Presidente no pueda asistir a una sesión o a parte de ella, ocupará la presidencia uno de los dos Vicepresidentes. En caso de impedimento de éstos, las PARTES CONTRATANTES elegirán un Presidente para la sesión o parte de ella de que se trate.

##### Artículo 12

En el caso de que el Presidente deje de ser el representante de una parte contratante o se halle en la imposibilidad de ejercer sus funciones, las PARTES CONTRATANTES encargarán a uno de los Vicepresidentes que ejerza dichas funciones hasta que se elija un nuevo Presidente de conformidad con las disposiciones del Artículo 10.

##### Artículo 13

Cuando un Vicepresidente esté en funciones de Presidente tendrá los mismos derechos y obligaciones que el Presidente.

##### Artículo 14

El Presidente, o el Vicepresidente que ocupe la presidencia, participará en los debates en calidad de tal y no como representante de una parte contratante. Sin embargo, podrá en cualquier momento pedir que se le autorice para actuar en una u otra calidad.

##### Artículo 15

El Secretario Ejecutivo de la Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio se encargará, de acuerdo con dicha Comisión, de facilitar los servicios ordinarios de secretaría, mediante el oportuno reembolso.

#### Capítulo VI - Dirección de los debates

##### Artículo 16

El quórum estará constituido por la mayoría simple de las partes contratantes.

4.

#### Artículo 17

Además del ejercicio de los poderes que le confieren otras disposiciones del presente Reglamento, el Presidente abrirá y levantará las sesiones, dirigirá los debates, concederá la palabra, someterá las cuestiones a votación, proclamará las decisiones, estatuirá acerca de las cuestiones de orden y, a reserva de lo dispuesto en el presente Reglamento, regulará enteramente los debates. Podrá también llamar al orden a un orador cuando sus manifestaciones se aparten del punto que se discuta.

#### Artículo 18

Todo representante podrá plantear una cuestión de orden en el curso de cualquier debate. En dicho caso, el Presidente estatuirá inmediatamente. Si su decisión provocara objeciones, la someterá en seguida a votación y dicha decisión será válida si la mayoría no la rechaza.

#### Artículo 19

Todo representante podrá pedir, cuando se esté discutiendo cualquier cuestión, que se aplace el debate de la misma, y una moción de esta clase tendrá prioridad. Además del autor de la moción, podrán hacer uso de la palabra tres oradores, uno a favor y dos en contra.

#### Artículo 20

Todo representante podrá, en cualquier momento, pedir que se clausure el debate. Además de al autor de la moción, se podrá conceder la palabra a un solo representante en pro de la moción y, a lo más, a dos en contra, después de lo cual se someterá inmediatamente a votación.

#### Artículo 21

En el curso de un debate, el Presidente podrá leer la lista de los oradores inscritos y, con el consentimiento de los miembros presentes, cerrar dicha lista. Sin embargo, podrá conceder el derecho de respuesta a todo representante, cuando proceda hacerlo así, debido a un discurso que haya sido pronunciado después de cerrarse la lista de los oradores.

#### Artículo 22

El Presidente podrá, con el consentimiento de las PARTES CONTRA-TANTES, limitar el tiempo de uso de la palabra de cada orador.

#### Artículo 23

Las proposiciones y enmiendas se presentarán normalmente por escrito y se comunicarán a todos los representantes lo más tarde doce horas antes de que se abra la sesión en el curso de la cual deban ser examinadas.

Artículo 24

Cuando haya dos o más proposiciones que conciernan a la misma -- cuestión, se someterá primeramente a votación la que tenga mayor al-- cance, después la que le siga por este orden, y así sucesivamente.

Artículo 25

Cuando se presente una enmienda a una proposición, se someterá -- primero dicha enmienda a votación y, si se adopta, se someterá segui-- damente a votación la proposición así enmendada.

Artículo 26

Cuando haya dos o más enmiendas a una proposición, se someterá -- primeramente a votación aquella que se aleje más del fondo de la pro-- posición inicial; a continuación, cuando sea procedente, la enmienda que, después de la primera, se aleje más de la proposición citada, y así sucesivamente hasta que se sometan a votación todas las enmien -- das.

Artículo 27

Toda proposición podrá ser sometida a votación por partes, cuan-- do un representante solicite su división.

Capítulo VII - Votación

Artículo 28

Salvo en los casos en que en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se disponga de otro modo, las decisiones serán -- adoptadas por mayoría de los representantes presentes y votantes.

Artículo 29

Cada parte contratante tendrá derecho a un voto.

Capítulo VIII - Comisiones

Artículo 30

Se podrán constituir las comisiones y subcomisiones que se juz-- quen necesarias.

Artículo 31

El quórum estará constituido por la mayoría simple de los miem-- bros de una comisión.

Artículo 32

En los debates de las comisiones se aplicarán las disposiciones de los artículos 16 a 29.

Capítulo IX - Idiomas

Artículo 33

A reserva de las disposiciones del artículo 34, los idiomas de trabajo serán el inglés y el francés.

Artículo 34

En el curso de cualquier reunión, se podrá adoptar por unanimidad, en lo que concierne a la interpretación, una regla más sencilla que la estipulada en el artículo 33.

Capítulo X - Actas

Artículo 35

La Secretaría establecerá las actas de las sesiones de las PARTES CONTRATANTES. Dichas actas serán enviadas lo más pronto posible a todos los representantes, quienes deberán informar a la Secretaría, lo más tarde 24 horas después de su distribución, acerca de cualquier modificación que deseen se efectúe en ellas.

Artículo 36

Las comisiones podrán adoptar una forma más sencilla para las actas de las sesiones que la prevista en el artículo 35.

Capítulo XI - Publicidad de las sesiones

Artículo 37

Por regla general, las sesiones de las PARTES CONTRATANTES y de sus comisiones serán privadas. Sin embargo, se podrá acordar que una o varias sesiones determinadas sean públicas.

Artículo 38

Después de una sesión privada, el Presidente del organismo interesado podrá publicar un comunicado de prensa.

Capítulo XII - Revisión

Artículo 39

Las PARTES CONTRATANTES podrán acordar en cualquier momento proceder a la revisión total o parcial del presente Reglamento.

**F2**

## REGLAMENTO DE INTER-REUNION

F2

con las modificaciones adoptadas en el Undécimo período de sesiones (1)

## I. COMITE DE INTER-REUNION

## Composición del Comité

1. El Comité de Inter-reunión se compondrá de diecisiete miembros, elegidos, en cada período de sesiones ordinario, de manera que su composición responda a las normas que figuran en el Volumen II de los Instrumentos Básicos y Documentos Diversos (página 218 de la versión francesa y 201 de la versión inglesa) (2). El Presidente de las PARTES CONTRATANTES ocupará la presidencia del Comité, y en el caso de que no pueda presidir una reunión, el propio Comité elegirá un Presidente para dicha reunión. Si un miembro del Comité se retirase de él, podrá ser sustituido por el representante de otra parte contratante designada por el Presidente.

## Funciones del Comité

a) Preparación del Orden del día de los períodos de sesiones.

2.- El Comité se reunirá tres semanas antes de la apertura de cada período de sesiones ordinario para examinar cuáles serán las cuestiones que se plantearán probablemente y verificar si la documentación disponible acerca de ellas será suficiente.

3.- El Comité examinará todos los puntos del Orden del día con el fin de precisar y definir las cuestiones de que se trate. Cuando estime que la documentación correspondiente no será suficiente para que las PARTES CONTRATANTES puedan tratar rápidamente una cuestión, deberá recomendar que no se inscriba en el Orden del día, salvo en el caso de que dificultades especiales hayan impedido que se someta la documentación en el momento en que se proponga la inscripción del punto de referencia o poco tiempo después.

(1) En las páginas 11 y 12 del Tercer Suplemento de los Instrumentos Básicos y Documentos Diversos se expone el procedimiento seguido para examinar las cuestiones derivadas de los acuerdos especiales de cambio y con respecto a la exención concedida al Reino Unido en lo que concierne al artículo primero.

(2) El Comité elegido el 16 de noviembre de 1956 para el período comprendido entre el Undécimo y el Duodécimo período de sesiones está compuesto de los representantes de los países siguientes: República Federal de Alemania, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, Estados Unidos de América, Francia, Grecia, India, Indonesia, Italia, Noruega, Pakistán, Perú, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y Federación de Rhodesia y Niasalandia. Además las PARTES CONTRATANTES decidieron que Dinamarca sería elegida por el propio Comité para dicho período.

4. Cuando, en el curso de su examen de las cuestiones propuestas para que figuren en el Orden del día, el Comité estime que una labor preparatoria facilitaría y aceleraría la discusión de una cuestión por las PARTES CONTRATANTES, efectuará dicha preparación o encargará a la Secretaría que cumpla esta labor.

5. a) El Comité estará facultado para constituir grupos de trabajo y convocar su reunión, con anticipación a todo período de sesiones ordinario de las PARTES CONTRATANTES, los cuales se encargarán de estudiar cuestiones complejas de carácter técnico que hayan quedado pendientes después de un período de sesiones anterior. Cuando adopte decisiones sobre este punto, el Comité deberá tratar de satisfacer las conveniencias de las partes contratantes y tendrá en cuenta las dificultades con que puedan tropezar para hacerse representar en condiciones satisfactorias.

b) El Comité estará facultado para constituir un grupo de trabajo técnico encargado de iniciar el estudio de las cuestiones relativas a las reglamentaciones comerciales y aduaneras y a las listas, así como un grupo de trabajo para las cuestiones de carácter presupuestario. El grupo de trabajo técnico y el grupo de trabajo para las cuestiones de carácter presupuestario deberán, si es necesario, proseguir sus labores hasta la apertura del período de sesiones ordinario.

6. El Comité se reunirá también cuando se inaugure el período de sesiones o inmediatamente antes para examinar el Orden del día provisional y formular recomendaciones a las PARTES CONTRATANTES con respecto al orden de los trabajos, teniendo en cuenta la documentación que se les someta.

b) Cuestiones que las PARTES CONTRATANTES encargan expresamente al Comité.

7. El Comité examinará las cuestiones cuya consideración le encarguen expresamente las PARTES CONTRATANTES (1).

c) Procedimiento para las consultas y medidas derivadas de los artículos XII a XV.

8. Cuando se plantee una cuestión relacionada con las disposiciones de los artículos XII a XV, y a reserva de las reglas establecidas por las Partes contratantes, el Comité organizará y efectuará consultas de conformidad con los citados artículos e informará o formulará recomendaciones apropiadas a las PARTES CONTRATANTES.

---

(1) En la página 8 del Tercer Suplemento de los Instrumentos Básicos y Documentos Diversos se indican las funciones del Comité con respecto a las cuestiones planteadas en las consultas previstas en la Decisión de 24 de octubre de 1953 (tal como ha sido modificada por la Decisión de 13 de noviembre de 1956) sobre el régimen aplicado por Australia a los productos originarios del territorio de Papua y Nueva Guinea.



9. Toda parte contratante que modifique sus restricciones a la importación estará obligada a facilitar lo más pronto posible una información detallada a este respecto al Secretario Ejecutivo. Esta información será transmitida inmediatamente a las demás partes contratantes. Basándose en ella, el Presidente y el Secretario Ejecutivo determinarán si se desprende que procede entablar consultas de conformidad con lo dispuesto en el apartado b), párrafo 4, del artículo -- XII.

10. El Comité estará habilitado para entablar con el Fondo Monetario Internacional las consultas que parezcan apropiadas para la consecución del objetivo estipulado en el párrafo I del artículo XV.

d) Peticiones presentadas de conformidad con el artículo XVIII.

11. Cuando las PARTES CONTRATANTES no estén reunidas, el Comité examinará cualesquiera peticiones que formulen partes contratantes de conformidad con el artículo XVIII y que requieran un examen urgente; someterá las recomendaciones que estime pertinentes a las PARTES CONTRATANTES. Estas podrán adoptar una decisión sobre una petición, ya sea en el curso de su próximo período de sesiones ordinario, ya sea por votación postal o telegráfica, o bien en un período de sesiones extraordinario, de acuerdo con la recomendación del Comité.

e) Peticiones presentadas de conformidad con el artículo XXVIII

12. El Comité examinará las peticiones presentadas durante el - intervalo entre los períodos de sesiones de las PARTES CONTRATANTES para obtener, en circunstancias especiales, la autorización para entablar negociaciones con objeto de modificar o retirar concesiones incluidas en las listas anexas al Acuerdo General, y ejercerá, en nombre de las PARTES CONTRATANTES, las funciones prescritas en cualesquiera procedimientos y condiciones por ellas establecidos.

f) Otros trabajos urgentes en el intervalo entre los períodos de sesiones.

13. El Comité se reunirá siempre que sea necesario examinar, - antes del próximo período de sesiones ordinario, otras cuestiones - que requieran medidas urgentes y que no hayan sido objeto de disposiciones especiales. El Comité se reunirá con este fin a petición de la parte contratante o de las partes contratantes que planteen la cuestión de que se trate, o en todos los casos que parezcan requerir su examen de conformidad con los procedimientos establecidos para el intervalo entre los períodos de sesiones.

#### Procedimiento seguido por el Comité

14. El Comité se reunirá en Ginebra mediante convocación del - Secretario Ejecutivo. La convocatoria será comunicada a las partes contratantes por lo menos 10 días antes de la fecha de la reunión. (1)

(1) Cuando fije la fecha de una reunión, el Secretario Ejecutivo tendrá en cuenta todo plazo previsto en el Acuerdo General para examinar las cuestiones de carácter urgente, por ejemplo, peticiones presentadas de conformidad con los artículos XII, XVIII y XXVIII.

Las partes contratantes que no sean miembros del Comité, ni de un grupo de trabajo de inter-reunión, tendrán la facultad, de conformidad con la práctica seguida por las PARTES CONTRATANTES, de estar representadas por un observador en las reuniones del Comité o del grupo de trabajo.

15. Para el examen de las cuestiones previstas en las secciones b) a f) anteriores, el Comité podrá crear un grupo de trabajo constituido por todos sus miembros o algunos de ellos, en unión de los países directamente interesados, de los que declaren tener un interés sustancial en la cuestión y que deseen estar representados y de cualesquiera otros que el Comité juzgue necesario invitar y que acepten formar parte del grupo de trabajo. El Comité podrá ocuparse él mismo del examen de cualquier cuestión sin constituir ningún grupo de trabajo aparte. Sin embargo, estará obligado, en este caso, a considerar como miembro de derecho a toda parte contratante que declare tener un interés sustancial en la cuestión y que desee estar representada.

16. El Comité o el grupo de trabajo examinará todos los hechos y puntos de vista oportunos y, cuando sea procedente, someterá el informe correspondiente en el próximo período de sesiones ordinario de las PARTES CONTRATANTES. Sin embargo, si la urgencia de la cuestión lo justificara así, el Comité o el grupo de trabajo podrá solicitar, de conformidad con las disposiciones del Reglamento de las PARTES CONTRATANTES, la convocación de un período de sesiones extraordinario para que se examine su informe.

17. Cuando el Comité esté llamado a considerar cuestiones de interpretación del Acuerdo General, podrá estudiarla y establecer todo informe detallado que pueda facilitar la discusión ulterior por las PARTES CONTRATANTES.

18. Cuando se sometan al Comité diferencias que se hayan planteado, las recomendaciones que formule serán sometidas al examen y aprobación de las PARTES CONTRATANTES, ya sea en el curso de su próximo período de sesiones ordinario, ya sea en el de un período de sesiones extraordinario, o bien por votación postal o telegráfica, de conformidad con el Reglamento de las PARTES CONTRATANTES. No obstante, si las partes directamente interesadas y las que estén también interesadas decidieran aceptar las conclusiones del Comité sin necesidad de trasladarlas a las PARTES CONTRATANTES, las recomendaciones del Comité podrán ser transmitidas directamente como tales a las partes interesadas y comunicadas al mismo tiempo a las PARTES CONTRATANTES.

19. El Comité podrá encargarse a la Secretaría, cuando sea procedente, que proporcione directamente, o después de obtener las de las partes contratantes, las informaciones que necesiten las PARTES CONTRATANTES para la consideración de los puntos del Orden del día de sus períodos de sesiones o las que necesite el Comité para cumplir sus funciones.

20. Ninguna de las presentes disposiciones relativas a la aplicación permanente del Acuerdo General en el intervalo entre los períodos de sesiones impedirá a toda parte contratante, que considere que

sus intereses son afectados sustancialmente y que no esté satisfecha con una decisión o determinación del Comité de Inter-reunión, solicitar de las PARTES CONTRATANTES que revisen dicha decisión o determinación.

## II. Reglas para la votación postal o telegráfica.

21. En el intervalo entre los períodos de sesiones de las PARTES CONTRATANTES, éstas podrán adoptar decisiones mediante votación postal o telegráfica.

22. El Presidente de las PARTES CONTRATANTES, cuando una parte contratante pida que se efectúe una votación postal o telegráfica, o por su propia iniciativa, decidirá en cada caso particular si el asunto de que se trate es lo suficientemente urgente para justificar la votación postal o telegráfica y si este procedimiento es practicable.

23. En todos los casos en que el Presidente de las PARTES CONTRATANTES decida que conviene efectuar una votación postal o telegráfica, enviará una carta o un telegrama a cada parte contratante. En dicha carta o telegrama figurará toda la información que el Presidente considere necesaria y la exposición clara de la cuestión sobre la que se ruegue a cada parte contratante que responda "sí" o "no".

24. El Presidente de las PARTES CONTRATANTES fijará la fecha y la hora en que deberán haberse recibido los votos. En circunstancias excepcionales, el Presidente, previa petición que se le formule y si lo juzga así oportuno, podrá ampliar el plazo establecido para recibir los votos. Toda parte contratante cuyo voto no se reciba dentro de este plazo, será considerada como que no ha votado.

**G**

## S U M A R I O

	Página
I. U.N.C.T.A.D.	
Anexo "G" - 1 .....	530
II. Lista de Estados a que se refiere el inciso a), del párrafo 5o.	
Anexo "G" - 2 .....	541
III. Recomendaciones Aprobadas	
Anexo "G" - 3 .....	544
IV. Principios Generales	
Anexo "G" - 4 .....	549
V. Principios Especiales	
Anexo "G" - 5 .....	555
VI. Principios Relativos al Comercio de Tránsito de los Países sin Litoral	
Anexo "G" - 6 .....	560

**G-1**

ESTABLECIMIENTO DE LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE  
COMERCIO Y DESARROLLO COMO ORGANO DE LA ASAMBLEA GENERAL ( 1 )

La Asamblea General,

Convencida de que hace falta desplegar esfuerzos sostenidos para elevar los niveles de vida en todos los países y acelerar el crecimiento económico de los países en desarrollo,

Considerando que el comercio internacional es un instrumento importante del desarrollo económico,

Reconociendo que la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo ha proporcionado una oportunidad excepcional para hacer un amplio examen de los problemas del comercio, así como del comercio en relación con el desarrollo económico, particularmente los que afectan a los países en desarrollo,

Convencida de que las disposiciones orgánicas adecuadas y de funcionamiento eficaz son esenciales para realizar con éxito la plena contribución del comercio internacional al crecimiento económico acelerado de los países en desarrollo mediante la formulación y aplicación de las políticas necesarias,

Teniendo en cuenta que el funcionamiento de las instituciones internacionales existentes fue examinado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, la cual reconoció tanto las contribuciones que han aportado como las limitaciones de que adolecen para hacer frente a todos los problemas del comercio y problemas afines del desarrollo,

Estimando que todos los Estados participantes en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo deben utilizar en la forma más eficaz posible las instituciones a que pertenezcan o puedan pertenecer y los convenios en que sean o puedan llegar a ser partes,

---

RESOLUCION 1995 (XIX) DE LA ASAMBLEA GENERAL, DE 30 DE DICIEMBRE DE 1964, ENMENDADA POR LA RESOLUCION 2904 (XXVII) DE LA ASAMBLEA GENERAL, DE 26 DE SEPTIEMBRE DE 1972.

( 1 ) Naciones Unidas.- TD/B/16/ Rev. 2 (1973) pp. 41-55.

Convencida de que, al mismo tiempo, deben volverse a examinar las disposiciones institucionales actuales, así como las propuestas, a base de la experiencia obtenida de su labor y sus actividades,

Tomando nota del deseo general de los países en desarrollo de contar con una organización de comercio de índole general,

Reconociendo que se precisan otras disposiciones institucionales para poder proseguir la labor iniciada por la Conferencia y llevar a la práctica sus recomendaciones y conclusiones,

I

Establece la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo como Órgano de la Asamblea General, en conformidad con las disposiciones expuestas en la sección II infra.

II

1. Los miembros de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (denominada en adelante la Conferencia) serán los Estados Miembros de las Naciones Unidas o miembros de los organismos especializados y del Organismo Internacional de Energía Atómica.

2. La Conferencia se reunirá a intervalos no mayores de cuatro años. La Asamblea General fijará la fecha y el lugar de los períodos de sesiones de la Conferencia, teniendo en cuenta las recomendaciones de ésta o de la Junta de Comercio y Desarrollo establecida conforme a lo dispuesto en el párrafo 4 infra.

3. Las principales funciones de la Conferencia serán:

a) Fomentar el comercio internacional, especialmente con miras a acelerar el desarrollo económico, y en particular el comercio entre países que se encuentren en etapas diferentes de desarrollo, entre países en desarrollo y entre países con sistemas diferentes de organización económica y social teniendo en cuenta las funciones desempeñadas por las organizaciones internacionales existentes;

b) Formular principios y políticas sobre comercio internacional y sobre problemas afines del desarrollo económico;

c) Presentar propuestas para llevar a la práctica dichos principios y políticas y adoptar aquellas otras medidas dentro de su competencia que sean pertinentes para tal fin, habida cuenta de las diferencias existentes entre los sistemas económicos y los diversos grados del desarrollo;



- d) Revisar y facilitar en general la coordinación de las actividades de otras instituciones que formen parte del sistema de las Naciones Unidas en la esfera del comercio internacional y los problemas conexos del desarrollo económico, y a este respecto cooperar con la Asamblea General y con el Consejo Económico y Social en cuanto al cumplimiento de las obligaciones que en materia de coordinación les impone la Carta de las Naciones Unidas;
- e) Iniciar medidas cuando sea pertinente, en cooperación con los Órganos competentes de las Naciones Unidas, para negociar y aprobar instrumentos jurídicos multilaterales en la esfera del comercio, -- habida cuenta de lo adecuados que sean los Órganos de negociación ya existentes, y sin duplicar sus actividades;
- f) Servir de centro de armonización de las políticas comerciales -- y de desarrollo de los gobiernos y de las agrupaciones económicas regionales, en cumplimiento de lo dispuesto en el Artículo 1 de la Carta;
- g) Ocuparse en cualesquier otros asuntos pertinentes dentro de su -- esfera de competencia.

#### JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO

##### Composición

4. Se establecerá un Órgano permanente de la Conferencia, la Junta de Comercio y Desarrollo (denominado en adelante la Junta), como parte del sistema de las Naciones Unidas en el terreno económico.
5. La Junta se compondrá de sesenta y ocho miembros elegidos por la Conferencia entre los Estados que formen parte de ella. Al elegir a los miembros de la Junta, la Conferencia tendrá plenamente -- en cuenta el principio de la distribución geográfica equitativa y -- la conveniencia de una representación permante de los principales Estados comerciantes, y en consecuencia se ajustará a la siguiente distribución de puestos:
- a) Veintinueve Estados de los que se enumeran en la parte A del -- anexo a la presente resolución, en su forma revisada según lo dispuesto en el párrafo 6 infra;
- b) Veintiún Estados de los que se enumeran en la parte B del anexo en su forma revisada;
- c) Once Estados de los que se enumeran en la parte C del anexo -- en su forma revisada;
- d) Siete Estados de los que se enumeran en la parte D del anexo en su forma revisada.

6. La Conferencia revisará periódicamente las listas de Estados que figuran en el anexo para tener en cuenta los cambios habidos en la composición de aquélla, así como cualquier otro factor.
7. Los miembros de la Junta serán elegidos en cada período ordinario de sesiones de la conferencia. El mandato de esos miembros durará hasta que sean elegidos sus sucesores.
8. Los miembros salientes podrán ser reelegidos.
9. Cada miembro de la Junta tendrá un representante en ella, -- con los suplentes y consejeros que sean necesarios.
10. Todo miembro de la Conferencia tendrá derecho a participar en las deliberaciones de la Junta sobre cualquier tema de su programa que sea de particular interés para ese miembro, con todos los derechos y prerrogativas de un miembro de la Junta con excepción de derecho de voto.
11. La Junta podrá adoptar medidas para que cualesquier representantes de los órganos intergubernamentales mencionados en los párrafos 18 y 19 infra puedan participar, sin derecho a voto, en sus deliberaciones y en las de los órganos auxiliares y grupos de trabajo por ella establecidos. Esa participación estará abierta asimismo a las organizaciones no gubernamentales que se ocupan en problemas comerciales y del comercio en su relación con el desarrollo.
12. La Junta establecerá su propio reglamento.
13. La Junta se reunirá, según sea necesario, en conformidad con las disposiciones de su reglamento. Normalmente se reunirá una vez en un año determinado.

#### Funciones

14. Cuando la Conferencia no esté reunida, la Junta desempeñará las funciones que sean de la competencia de aquélla.
15. En particular, la Junta, dentro de sus atribuciones, examinará en forma continua las recomendaciones, declaraciones, resoluciones y demás decisiones de la Conferencia, y tomará las medidas apropiadas para aplicarlas y para asegurar la continuidad de la labor de la Conferencia.
16. La Junta podrá realizar o iniciar estudios y preparar informes en la esfera del comercio y los problemas conexos del desarrollo.

17. La Junta podrá pedir al Secretario General de las Naciones Unidas que prepare los informes, estudios y demás documentos que considere convenientes.

18. La Junta tomará, según sea necesario, disposiciones para obtener informes de los organismos intergubernamentales cuyas actividades guarden relación con sus funciones y para establecer relaciones con ellos. Con el fin de evitar duplicaciones, deberá valerse siempre que sea posible de los informes pertinentes presentados al Consejo Económico y Social y otros órganos de las Naciones Unidas.

19. La Junta establecerá relaciones estrechas y continuas con las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas y podrá hacer lo propio con otros órganos intergubernamentales de carácter regional cuyas esferas de actividad sean de interés para ella.

20. En sus relaciones con los órganos y organismos del sistema de las Naciones Unidas, la Junta actuará en conformidad con las obligaciones que impone al Consejo Económico y Social la Carta, en particular las referentes a la coordinación, y con los acuerdos que rigen las relaciones con los organismos interesados.

21. La Junta actuará como comisión preparatoria de los futuros períodos de sesiones de la Conferencia. Para ello, iniciará la preparación de documentos, incluso un programa provisional, para consideración de la Conferencia y efectuará recomendaciones sobre la fecha y el lugar adecuados de las reuniones.

22. La Junta informará a la Conferencia y también informará -- anualmente sobre sus actividades a la Asamblea General por conducto del Consejo Económico y Social. Este último podrá transmitir a la Asamblea las observaciones que estime oportunas sobre los informes.

23. La Junta establecerá los órganos auxiliares que sean necesarios para poder desempeñar eficientemente sus funciones. En particular, establecerá las comisiones siguientes:

a) Una comisión de productos básicos que, entre otras cosas, desempeñará las funciones que en la actualidad asumen la Comisión del Comercio Internacional de Productos Básicos y la Comisión Interina de Coordinación de los Convenios Internacionales sobre Productos Básicos. A este respecto, la Comisión Interina de Coordinación será el órgano asesor de la Junta;

b) Una comisión de manufacturas;

c) Una comisión del comercio invisible y de la financiación relacionada con el comercio. La Junta estudiará especialmente los medios institucionales adecuados para ocuparse en los problemas

del transporte marítimo, y tendrá en cuenta las recomendaciones con tenidas en los anexos A.IV.21 y A.IV.22 del Acta Final de la Conferencia a/.

Las atribuciones de los dos últimos órganos auxiliares y de cualesquier otros órganos auxiliares que establezca la Junta se aprobarán previa consulta con los órganos apropiados de las Naciones Unidas y tendrán plenamente en cuenta la conveniencia de evitar duplicaciones en sus funciones. Al determinar el número de miembros que integrarán los órganos auxiliares y al procederse a su elección, la Junta tendrá debidamente en cuenta la conveniencia de que formen parte de ellos los Estados miembros que tengan especial interés en las cuestiones en que se ocupen esos órganos auxiliares. Podrá ser elegido cualquier Estado miembro de la Conferencia, independientemente de que esté o no representado en la Junta. La Junta fijará las atribuciones y establecerá el reglamento de sus órganos auxiliares.

#### V O T A C I O N

24. Cada Estado representado en la Conferencia tendrá un voto. Las decisiones de la Conferencia en cuestiones de fondo se tomarán por mayoría de dos tercios de los representantes presentes y votantes. Las decisiones de la Conferencia en asuntos de procedimiento se tomarán por mayoría de los representantes presentes y votantes. Las decisiones de la Junta se tomarán por mayoría simple de los representantes presentes y votantes.

#### P R O C E D I M I E N T O S

25. Los procedimientos consignados en el presente párrafo están destinados a establecer un mecanismo de conciliación que funcione antes de la votación y proporcionar una base adecuada para adoptar recomendaciones con respecto a propuestas de índole concreta para emprender cualquier acción que pueda afectar apreciablemente los intereses económicos o financieros de determinados países.

##### a) Planos de Conciliación

El mecanismo de conciliación para los efectos del presente párrafo puede tener lugar en las condiciones determinadas con respecto a propuestas presentadas a la Conferencia, la Junta o las comisiones de la Junta. En el caso de las comisiones de la Junta, el mecanismo de conciliación se aplicará solamente a aquellas cuestiones, si

---

a/ Véase Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, vol. I, Acta Final e Informe 64.II.BII.

alguna existe, con respecto a las cuales se haya autorizado a una comisión para presentar, sin otra aprobación, recomendaciones de acción.

b) Solicitud de conciliación

Para los efectos del presente párrafo puede presentarse una solicitud de conciliación:

- i) En el caso de propuestas presentadas a la Conferencia por un mínimo de diez miembros de la Conferencia;
- ii) En el caso de propuestas presentadas a la Junta por un mínimo de cinco miembros de la Conferencia, sean o no miembros de la Junta;
- iii) En el caso de propuestas presentadas a las comisiones de la Junta por tres miembros de la comisión.

La solicitud de conciliación, de conformidad con el presente párrafo, será presentada, según corresponda, al Presidente de la Conferencia o al Presidente de la Junta. En el caso de una solicitud relativa a una propuesta que se haya presentado a una comisión de la Junta, el Presidente de la comisión interesada presentará la solicitud al Presidente de la Junta.

c) Iniciación de la conciliación por un presidente

En el contexto del presente párrafo, el mecanismo de conciliación puede ser iniciado siempre que el Presidente de la Conferencia, el Presidente de la Junta o el Presidente de la comisión pertinente haya comprobado que está a favor de dicha conciliación el número requerido de países según se especifica en el inciso - - b) supra. En los casos en que el mecanismo de conciliación sea iniciado por una comisión, el Presidente de la comisión pertinente remitirá la cuestión al Presidente de la Junta para que tome las medidas oportunas con arreglo al inciso f) infra.

d) Plazos para solicitar o iniciar la conciliación

La solicitud de conciliación (o la iniciación de la conciliación por el Presidente de la Conferencia o por el Presidente de la Junta, según sea el caso) sólo puede hacerse después de que haya terminado el debate sobre la propuesta en el órgano pertinente - y antes de la votación sobre el punto. Para los fines de esta disposición, el Presidente del órgano pertinente fijará, al terminar el debate de cualquier propuesta, un intervalo adecuado - para que se presenten las solicitudes de conciliación antes de proceder a la votación sobre el punto de que se trate. En el caso de que se solicite o se inicie la conciliación, se suspenderá la votación sobre la propuesta pertinente y se seguirá el procedimiento que se indica a continuación:

e) Temas que pueden ser objeto de conciliación y temas que no pueden serlo

La adopción del mecanismo de conciliación será automática en las -- condiciones estipuladas en los incisos b) y c) supra. Las catego-- rías que figuran en los apartados i) y ii) servirán de guía:

- i) Se consideran apropiadas para la conciliación las propues-- tas de índole concreta para emprender una acción que afec-- te apreciablemente los intereses económicos o financieros de determinados países en las siguientes esferas:

Planes o programas económicos o reajustes económicos o sociales;

políticas comerciales, monetarias o arancelarias, o balanzas de pagos;

Políticas de asistencias económicas o transferencia de recursos;

Niveles de empleo, ingresos, renta o inversión;

Derechos u obligaciones emanados de acuerdos o tra-- tados internacionales.

- ii) No deben instituirse procedimientos de conciliación en relación con:

Ninguna materia de procedimientos;  
Ninguna propuesta de estudios o de investigación, in-- cluso las propuestas relacionadas con la preparación de instrumentos jurídicos en materia de comercio;

Establecimiento de organismos auxiliares de la Junta dentro de los límites de sus atribuciones;

Recomendaciones y declaraciones de carácter general que no requieren medidas concretas;

Propuestas que entrañan medidas sugeridas en virtud de recomendaciones que hayan sido aprobadas unánime-- mente por la Conferencia.

f) Designación de un comité de conciliación

Cuando se presente o se inicie una solicitud de conciliación, el Presidente del órgano pertinente deberá informar inmediatamente al

Órgano. El Presidente de la Conferencia o el de la Junta designará, tan pronto como sea posible y previa consulta con los miembros del Órgano pertinente, los miembros de un comité de conciliación y presentará dichas designaciones a la aprobación de la Conferencia o de la Junta, según corresponda.

g) Número de miembros y composición de los comités de conciliación

En general, el comité de conciliación estará constituido por un número reducido de miembros. Los miembros, entre los cuales se incluirán los países especialmente interesados en la cuestión respecto de la que se haya iniciado la conciliación, se elegirán sobre una base geográfica equitativa.

h) Procedimiento en el comité de conciliación y presentación de su informe

El comité de conciliación comenzará sus trabajos tan pronto como sea posible y se esforzará por lograr acuerdo en el curso del mismo período de sesiones de la Conferencia o de la Junta. No se procederá a votación en el seno del comité de conciliación. En el caso de que el comité de conciliación no pueda terminar su trabajo o no logre llegar a un acuerdo en el mismo período de sesiones de la Conferencia o de la Junta, presentará su informe en el siguiente período de sesiones de la Junta o el siguiente período de sesiones de la Conferencia, según cuál se reúna antes. Sin embargo, la Conferencia puede dar instrucciones al comité de conciliación por ella designado a fin de que presente su informe en el siguiente período de sesiones de la propia Conferencia en caso de que el comité no haya concluido sus trabajos o no haya logrado llegar a un acuerdo durante el mismo período de sesiones de la Conferencia.

i) Prórroga del mandato del comité de conciliación

Una propuesta de que el comité de conciliación continúe sus trabajos después del período de sesiones en el que deberá presentar su informe se decidirá por simple mayoría.

j) Informe del comité de conciliación

En el informe del comité de conciliación se indicará si el comité pudo o no llegar a un acuerdo y si el comité recomienda o no un nuevo período de conciliación. El informe del comité se pondrá a disposición de los miembros de la Conferencia.

k) Disposiciones relativas al informe del comité de conciliación

El informe del comité de conciliación tendrá prioridad en el programa del Órgano al que se presente. Si el Órgano adoptare una resolución sobre el tema que constituye el objeto del informe del comité de conciliación, en esa resolución se hará referencia explícita al informe del comité de conciliación y a la conclusión a que haya llegado dicho comité de la siguiente forma, según corresponda:

"Tomando nota del informe del Comité de Conciliación designado el (fecha) (signatura del documento),

" Tomando nota asimismo de que el Comité de Conciliación ha --  
logrado llegar a un acuerdo//recomienda que la conciliación --  
prosiga durante un nuevo período//no ha podido llegar a un ---  
acuerdo/,"

l) Informes de la Junta y de la Conferencia

Los informes de la junta a la Conferencia o a la Asamblea General, así como los informes de la Conferencia a la Asamblea, incluirán, inter alia:

- i) Los textos de todas las recomendaciones, resoluciones y declaraciones aprobadas por la Junta o por la Conferencia durante el período a que se refiera el informe;
- ii) En cuanto a las recomendaciones y resoluciones que se --  
aprueben tras un mecanismo de conciliación, habrá de incluirse además una constancia de la votación sobre cada recomendación o resolución junto con los textos de los informes del comité de conciliación. En el informe, la constancia de la votación y los textos de los informes normalmente aparecerán después de las resoluciones a --  
que correspondan.

m) Buenos oficios del Secretario General de la Conferencia

Se utilizarán los buenos oficios del Secretario General de la Conferencia siempre que sea posible en relación con el mecanismo de conciliación.

n) Propuestas que entrañen modificaciones de las disposiciones fundamentales de la presente resolución

Se aplicará también un mecanismo de conciliación en los términos y condiciones antes establecidos con respecto a toda propuesta de recomendación presentada a la Asamblea General que entrañe modificaciones de las disposiciones fundamentales de la presente resolución.



Toda cuestión relativa a la posibilidad de considerar fundamental, a efectos del presente inciso, una determinada disposición, se decidirá por simple mayoría de la Conferencia o de la Junta.

#### S E C R E T A R I A

26. Se adoptarán medidas, en conformidad con el Artículo 101 de la Carta, para establecer inmediatamente, dentro de la Secretaría de las Naciones Unidas, una secretaría adecuada, de carácter permanente y dedicada exclusivamente a los trabajos de la Conferencia, la Junta y sus órganos auxiliares a fin de que cuenten con -- servicios apropiados.

27. La secretaría estará presidida por el Secretario General de la Conferencia, quien será nombrado por el Secretario General de las Naciones Unidas y cuyo nombramiento será confirmado por la Asamblea General.

28. El Secretario General de las Naciones Unidas adoptará las medidas adecuadas para establecer una estrecha cooperación de coordinación entre la secretaría de la Conferencia y el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, incluidas las secretarías de las Comisiones económicas regionales y otras dependencias pertinentes de la Secretaría de las Naciones Unidas, así como con las secretarías de los organismos especializados.

#### DISPOSICIONES FINANCIERAS

29. Los gastos de la Conferencia, sus órganos auxiliares y secretarías serán sufragados con cargo al presupuesto ordinario de las Naciones Unidas, que incluirá un crédito presupuestario separado para dichos gastos. De conformidad con la práctica seguida por las Naciones Unidas en casos semejantes, se tomarán disposiciones para fijar cuotas a los estados no miembros de las Naciones Unidas que participen en la Conferencia.

#### DISPOSICIONES INSTITUCIONALES FUTURAS

30. La Conferencia estudiará, a la luz de la experiencia, la eficacia de la evolución ulterior de las disposiciones institucionales a fin de recomendar las modificaciones y mejoras que puedan ser necesarias.

31. A tal efecto estudiará todas las cuestiones pertinentes, incluidas las relativas al establecimiento de una organización de índole general, integrada por todos los miembros del sistema de organizaciones de las Naciones Unidas, que se ocupe en el comercio y el comercio en su relación con el desarrollo.

32. La Asamblea General expresa su intención de buscar el asesoramiento de la Conferencia antes de introducir cambios en las -- disposiciones fundamentales de la presente resolución.

1314a. sesión plenaria,  
30 de diciembre de 1964.

**G2**

A. Lista de los Estados a que se refiere el inciso a)  
del párrafo 5 a/

Afganistán	Malawi
Alto Volta	Maldivas
Arabia Saudita	Mali
Argelia	Marruecos
Bahrein	Mauricio
Bangladesh	Mauritania
Bhután	Mongolia
Birmania	Nepal
Botswana	Níger
Burundi	Nigeria
Camerún	Omán
Congo	Pakistán
Costa de Marfil	Qatar
Chad	República Árabe Libia
China	República Árabe Siria
Dahomey	República Centroatricana
Egipto	República de Corea
Emiratos Arabes Unidos	República de Viet-Nam
Etiopía	República Khmer
Fiji	República Unida de Tanzania
Filipinas	Rwanda
Gabón	Samoa Occidental
Gambia	Senegal
Ghana	Sierra Leona
Guinea	Singapur
Guinea Ecuatorial	Somalia
India	Sri Lanka
Indonesia	Sudáfrica
Irak	Sudán
Irán	Swazilandia
Israel	Tailandia
Jordania	Togo
Kenia	Túnez
Kuwait	Uganda
Laos	Yemen
Lesotho	Yemen Democrático
Líbano	Yugoslavia
Liberia	Zaire
Madagascar	Zambia
Malasia	

a/ Lista revisada por la Conferencia de Conformidad con el párrafo 6 de la resolución 1995 (XIX) de la Asamblea General. Véase a este respecto la resolución 2904 B (XXVII) de la Asamblea General.

B. Lista de los Estados a que se refiere el inciso b)  
del párrafo 5 a/

Alemania, República Federal de  
Australia  
Austria  
Bélgica  
Canadá  
Chipre  
Dinamarca  
España  
Estados Unidos de América  
Finlandia  
Francia  
Grecia  
Irlanda  
Islandia  
Italia

Japón  
Liechtenstein  
Luxemburgo  
Malta  
Mónaco  
Noruega  
Nueva Zelandia  
Países Bajos  
Portugal  
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte  
San Marino  
Santa Sede  
Suecia  
Suiza  
Turquía

C. Lista de los Estados a que se refiere el inciso c)  
del párrafo 5 a/

Argentina  
Barbados  
Bolivia  
Brasil  
Colombia  
Costa Rica  
Cuba  
Chile  
Ecuador  
El Salvador  
Guatemala  
Guyana

Haití  
Honduras  
Jamaica  
México  
Nicaragua  
Panamá  
Paraguay  
Perú  
República Dominicana  
Trinidad y Tobago  
Uruguay  
Venezuela

---

a/ Lista revisada por la Conferencia de conformidad con el párrafo 6 de la resolución 1995 (XIX) de la Asamblea General. Véase a este respecto la resolución 2904 B (XXVII) de la Asamblea General.

D. Lista de los Estados a que se refiere el inciso d)  
del párrafo 5 b/

Albania	República Socialista So-
Bulgaria	viética de Ucrania
Checoslovaquia	Rumania
Hungría	Unión de Repúblicas So--
Polonia	cialistas Soviéticas
República Socialista Soviética	
de Bielorrusia	

b/ En su quinto período extraordinario de sesiones, la Junta de Comercio y Desarrollo, en espera de lo que decidiese la Conferencia con arreglo al párrafo 6 de la resolución 1995 (XIX) de la Asamblea General, acordó que, a efectos de elecciones, la República Democrática Alemana sería tratada como si formase parte del grupo de países enumerados en la parte D del anexo de dicha resolución.

**G-3**

RECOMENDACIONES APROBADAS ( 1 )

- A.II.1 Convenios internacionales sobre productos básicos, eliminación de los obstáculos y expansión del comercio.
- A.II.2 Aplicación.
- A.II.3 Examen de los principios y directrices generales.
- A.II.4 Medidas de estímulo.
- A.II.5 Fomento del Comercio entre los países en desarrollo.
- A.II.6 Programa mundial de ayuda alimentaria.
- A.II.7 Competencia de los productos y sucedáneos.
- A.II.8 Estudios de la organización del comercio de productos básicos (86-3-15).
- A.III.1 Ampliación de las actividades de las Naciones Unidas en el campo de la industrialización -Establecimiento de un organismo especializado de las Naciones Unidas para el desarrollo industrial (81-23-8).
- A.III.2 Acuerdos por sectores industriales sobre la división parcial del trabajo entre los países en desarrollo y los países desarrollados interesados en este tipo de cooperación y a los que sea aplicable este sistema (84-1-22).
- A.III.3 Normas para la promoción de industrias con capacidad de exportación en los países en desarrollo.
- A.III.4 Directrices para la política arancelaria y no arancelaria relativa a las manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo.

( 1 ) Economía Internacional E.N.E. (junio 1974).

16.

- A.III.5 Método para aplicar un programa de preferencias en favor de los países en desarrollo.
- A.III.6 Medidas cuya adopción se recomienda a los países desarrollados de economía de mercado para la ampliación y diversificación de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo. (106-0-5).
- A.III.7 Medidas cuya adopción se recomienda a los países de economía planificada para la ampliación y diversificación de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo. (86-0-24).
- A.III.8 Medidas y disposiciones para promover el comercio de manufacturas y semimanufacturas entre los países en desarrollo.
- A.IV.1 Directrices para la cooperación financiera internacional.
- A.IV.2 Crecimiento y ayuda (107-0-9).
- A.IV.3 Objetivos de la cooperación financiera y técnica internacional (89-1-26).
- A.IV.4 Condiciones de la financiación (81-9-25).
- A.IV.5 Problema del servicio de la deuda en los países en desarrollo (109-0-11).
- A.IV.6 Acuerdos crediticios de carácter no financiero para la entrega de bienes de capital. (61-2-54).
- A.IV.7 Fondo de las Naciones Unidas para el desarrollo de la capitalización ( 90-10-16).



- A.IV.8 Transformación gradual del Fondo Especial de las Naciones Unidas. (89-5-22).
- A.IV.9 Creación de un fondo de desarrollo regional (78-11-27).
- A.IV.10 Desarrollo regional.
- A.IV.11 Sistema destinado a acrecentar las corrientes de capital hacia los países en desarrollo por medio de un fondo de nivelación de intereses (97-0-12).
- A.IV.12 Fomento de las inversiones privadas extranjeras en los países en desarrollo. (94-1-22).
- A.IV.13 Necesidades del sector público en relación con la transferencia de recursos externos a los países en desarrollo --- (117-1-1).
- A.IV.14 Crédito de los proveedores y seguros de créditos en los países desarrollados y en los en desarrollo.
- A.IV.15 Sistema destinado a reducir, por medio de un fondo de bonificación de interés, el costo de concepto de intereses de los préstamos concedidos a los países en desarrollo (82-8-25).
- A.IV.16 Sistema para la investigación de la financiación de la comercialización de los productos básicos de los países en desarrollo. (102-0-13).
- A.IV.17 Estudios de las medidas relacionadas con el sistema de crédito compensatorio del Fondo Monetario Internacional.
- A.IV.18 Medidas financieras complementarias (106-0-10).
- A.IV.19 Problemas monetarios Internacionales (87-11-17).

- A.IV.20 Participación de los países en desarrollo en las actividades de los organismos financieros y monetarios internacionales.
- A.IV.21 Cuestiones relativas al transporte marítimo.
- A.IV.22 Bases para un entendimiento en cuestiones relativas al --- transporte marítimo.
- A.IV.23 Seguros y reaseguros (100-1-12).
- A.IV.24 Medidas para aumentar los ingresos de los países en desarrollo por concepto de turismo.
- A.IV.25 Condiciones de la cooperación económica y técnica - - - (89-1-24).
- A.IV.26 Transferencia de conocimientos tecnológicos.
- A.V.I Disposiciones, métodos y organización institucionales para aplicar las medidas relativas a la expansión del comercio internacional.
- A.V.2 Disposiciones para el período interino (77-15-9).
- A.V.3 Mandato de los órganos auxiliares (79-14-10).
- A.VI.1 Preparación de una convención relativa al comercio de tránsito de los países sin litoral.
- A.VI.2 Necesidades comerciales de los países en desarrollo cuyas exportaciones se componen principalmente de productos naturales no renovables (83-1-25).
- A.VI.3 Acuerdos comerciales a largo plazo. (88-1-22).
- A.VI.4 Participación directa de organizaciones comerciales estatales en el comercio exterior. (89-1-21).

- A.VI.5 Evaluación económica y social de las zonas deprimidas de los países en desarrollo. (105-0-5).
- A.VI.6 Estudios e informes periódicos sobre comercio y desarrollo.
- A.VI.7 Problemas comerciales entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes.
- A.VI.8 Influencia de las agrupaciones económicas regionales.
- A.VI.9 Necesidades del desarrollo de la educación y la ciencia.
- A.VI.10 Estudios de los aspectos comerciales del programa económico de desarme.

**G-4**

## PRINCIPIOS GENERALES

La conferencia ha recomendado que los siguientes Principios generales y especiales rijan las relaciones internacionales y las políticas comerciales encaminadas al desarrollo:

### Principios Generales

I. Las relaciones económicas entre los países, incluyendo las relaciones comerciales, han de fundarse en el respeto del principio de la igualdad soberana de los Estados, de la libre determinación de los pueblos y de la no injerencia en los asuntos internos de otros países. ( 113-1-2).

II. No deberá hacerse discriminación alguna que se funde en diferencias de sistemas socioeconómicos. La adaptación de los métodos comerciales deberá ser compatible con este Principio. (96-3-16).

III. Todo país tiene el derecho soberano de comerciar libremente con otros países y de disponer libremente de sus recursos naturales en provecho del desarrollo económico y del bienestar de su propio pueblo. (94-4-18).

IV. El desarrollo económico y el progreso social han de constituir la preocupación común de toda la comunidad internacional y, mediante el aumento de la prosperidad y el bienestar económico, han de contribuir a fortalecer las relaciones pacíficas y la cooperación entre las naciones. Todos los países, por consiguiente, asumen la

responsabilidad de llevar a cabo una política económica interna y exterior encaminada a acelerar el crecimiento económico del mundo entero y, en especial, a fomentar en los países en desarrollo un índice de crecimiento que contribuya a lograr un aumento sustancial y constante del ingreso medio y que garantice la reducción gradual y la eliminación definitiva de la diferencia que existe actualmente entre el nivel de vida de los países en desarrollo y el de los países desarrollados. ( 98-1-17).

V. La política económica tanto nacional como internacional debe proponerse conseguir una división internacional del trabajo conforme con las necesidades e intereses de los países en desarrollo en particular y los del mundo en general. Los países desarrollados deben ayudar a los países en desarrollo en sus esfuerzos por acelerar su progreso social y económico, deben cooperar en las medidas adoptadas por los países en desarrollo con miras a diversificar su economía y, con tal finalidad, deben promover los reajustes necesarios en su propia economía. ( 97-0-19).

VI. El comercio internacional es uno de los factores más importantes del desarrollo económico. Debe regirse por normas que faciliten el logro del progreso social y económico y no debe estar estorbado por medidas incompatibles con esta finalidad. Todos los países deben cooperar en la creación de condiciones de comercio internacional conducente en particular al logro de un rápido incremento de los ingresos de exportación de los países en desarrollo y, en general, ya sea que se hallen en el mismo o en diferentes grados de desarrollo, ya que sus sistemas económicos y sociales sean distintos. (114-1-1).

VII. La expansión y diversificación del comercio internacional depende de un mayor acceso a los mercados y de la fijación de precios remunerativos para las exportaciones de productos primarios. Los países desarrollados deberán reducir progresivamente y eliminar - las barreras y otras restricciones que dificultan el comercio y el consumo de productos de los países en desarrollo, y adoptar medidas positivas capaces de crear y ampliar los mercados para las exportaciones de los países en desarrollo. Todos los países deberán cooperar, por medio de adecuados acuerdos internacionales y sobre una base ordenada, en la puesta en práctica de medidas encaminadas a incrementar y estabilizar los ingresos de la exportación de productos primarios, especialmente de los países en desarrollo, a precios justos y remunerativos, y a mantener una relación mutuamente aceptable entre los precios de los artículos manufacturados y los de los productos primarios. (87-8-19).

VIII. El comercio internacional se debe realizar de manera que resulte mutuamente ventajoso, sobre la base del trato de nación más favorecida, y deberá estar exento de toda medida que vaya en perjuicio de los intereses comerciales de otros países. Sin embargo, los países desarrollados deberán conceder preferencias a todos los países en desarrollo y ampliar a estos países todas las preferencias que se conceden mutuamente entre sí, sin que al conceder éstas u otras preferencias exijan en compensación preferencia alguna por parte de los países en desarrollo. Deberán hacerse en general a los países en desarrollo nuevas concesiones preferenciales, arancelarias y no arancelarias, sin que dichas concesiones preferenciales se extiendan a los países desarrollados. Los ---

países en desarrollo no necesitarán extender a los países desarrollados el trato preferencial que esté vigente entre ellos. Las -- preferencias especiales de que gozan actualmente algunos países en desarrollo en ciertos países desarrollados, deberán ser consideradas como transitorias y sujetas a disminución progresiva. Deberán suprimirse tan pronto como entren en vigor medidas internacionales - efectivas que garanticen por lo menos ventajas equivalentes a los países interesados. (78-11-23).

IX. Los países desarrollados que forman parte de agrupaciones económicas regionales deberán hacer todo lo posible para asegurar que su integración económica no perjudique ni afecte desfavorablemente la expansión de sus importaciones de terceros países, en particular de los países en desarrollo, individual o colectivamente. - - (106-0-10).

X. Deberán fomentarse las agrupaciones económicas regionales, la integración y otras formas de cooperación económica entre los países en desarrollo, a fin de ampliar su comercio intrarregional y extrarregional y de estimular su crecimiento económico y su diversificación industrial y agrícola, teniendo debidamente en cuenta las características peculiares del desarrollo de los diversos países interesados, así como sus sistemas económico y social. Será preciso asegurar que esa cooperación contribuya eficazmente al desarrollo económico de esos países y no impida el de otros países en desarrollo que no pertenezcan a dichas agrupaciones. (115-0-1).



XI. Las instituciones internacionales y los países desarrollados - deberán suministrar una corriente neta de ayuda financiera, técnica y económica internacional cada vez más importante para apoyar y reforzar, completando los ingresos de exportación de los países en desarrollo, los esfuerzos hechos por éstos para acelerar su propio crecimiento económico mediante la diversificación, la industrialización y el aumento de la productividad, con arreglo a sus políticas, planes y programas nacionales de desarrollo económico. Dicha asistencia no estará supeditada a condiciones políticas o militares. Sean cuales fueren su forma y su origen, e incluyendo en ella los empréstitos y capitales extranjeros públicos o privados, deberá afluir a los países en desarrollo en condiciones plenamente compatibles con las necesidades de su comercio y su desarrollo. Las políticas internacionales de carácter financiero y monetario deberán tener por objeto atender plenamente las necesidades del desarrollo y del comercio de los países en desarrollo. ( 92-5-19).

XII. Todos los países reconocen que una parte importante de los recursos liberados en etapas sucesivas, como resultado de la conclusión de un acuerdo para el desarme general y completo bajo un control internacional eficaz, deberá destinarse al fomento del desarrollo económico de los países en desarrollo. (83-1-30).

XIII. La Conferencia ha decidido incluir, como parte separada de los Principios aprobados por la Conferencia, los principios relativos al comercio de tránsito de los países sin litoral, que figuran en el anexo A.I.2 (108-0-0).

XIV. (Se aprobó por 90 votos contra 2 y 22 abstenciones).  
La descolonización absoluta, de conformidad con la Declaración de las Naciones Unidas sobre la concesión de la independencia a los países y pueblos coloniales, y la liquidación de los restos del colonialismo en todas sus formas, son condición indispensable para el desarrollo económico y el ejercicio de los derechos soberanos sobre los recursos naturales. (10-2-22).

XV. La adopción de políticas y medidas internacionales con miras al desarrollo económico de los países en desarrollo deberá tener en cuenta las características individuales y los diferentes grados de desarrollo de los países en desarrollo, habiendo de prestarse especial atención a los países menos desarrollados entre ellos, como medio eficaz de lograr un crecimiento sostenido y con oportunidades equitativas para cada país en desarrollo. (101-0-12).

**G-5**

## PRINCIPIOS ESPECIALES

I. Los países desarrollados deben cooperar con los países en desarrollo fijando metas para la expansión del comercio de éstos y revisando periódicamente las medidas adoptadas para su consecución.

(019-2-15).

II. La industrialización de los países en desarrollo y la modernización de su producción agropecuaria son esenciales para su desarrollo económico y social y para la expansión y diversificación de su comercio. Por consiguiente, los países en desarrollo deberán adoptar y ejecutar planes y programas nacionales, movilizar plenamente sus recursos internos y llevar a cabo las reformas necesarias.

Los países desarrollados deberían complementar los esfuerzos de los países en desarrollo proporcionándoles sus conocimientos, asistencias técnicas y financieras y medios para la formación profesional; asimismo deberían adoptar las medidas necesarias para ampliar la importación de productos elaborados y manufacturados de los países en desarrollo. (116-0-0).

III. La Conferencia no tomó decisión alguna en cuanto a este Principio que se refiere a las Preferencias.

IV.

Los países en desarrollo tienen derecho a proteger sus industrias - nacientes. ( 115-0-1).

V.

Las medidas internas que los países desarrollados ponen en práctica para sostener sus productos primarios, deberían concebirse y aplicarse en forma tal que no se estimule la producción antieconómica - y no se prive así a los países en desarrollo de la oportunidad de - satisfacer, sobre una base firme y a precios equitativos, una proporción justa y razonable del consumo interno y del consumo de esos productos en los países desarrollados. ( 011-0-25).

VI.

Los países desarrollados deberían adoptar medidas para contrarrestar los efectos de la sustitución de artículos primarios producidos en los países en desarrollo. Deberían cooperar con éstos en la búsqueda de soluciones idóneas y, sobre todo, deberían facilitar asistencia técnica y financiera a las investigaciones encaminadas a descubrir y fomentar nuevas aplicaciones de los productos, cuyos mercados se han reducido como consecuencia de las innovaciones técnicas y del empleo de productos sintéticos.

VII.

Siempre que las medidas internacionales para estabilizar los precios de los productos primarios en relación con los precios de los productos manufacturados, sean inadecuadas, deberán tomarse disposi

ciones, sobre una base equitativa y universal y sin perjuicio del nivel general de la ayuda financiera a los países en desarrollo, para corregir y compensar el empeoramiento de la relación de intercambio y la baja a corto plazo de los ingresos de exportación de los países que exportan productos primarios, con el fin de facilitar la aplicación de los planes y programas de desarrollo económico. (85-13-18).

VIII. En la colocación de excedentes agrícolas, los países desarrollados deben comprometerse a aplicar criterios internacionales convenidos en esta materia, de modo que no redunde en menoscabo de las oportunidades de exportación de los países en desarrollo y de otros países que dependen en gran medida de la exportación de una reducida gama de productos primarios, ni del comercio interregional o intraregional y del desarrollo agrícola de los países en desarrollo, ni de los programas de desarrollo de los países que reciban dichos excedentes en forma de asistencia. Los criterios internacionales convenidos deben regir asimismo la colocación de todos los excedentes y las reservas de productos primarios. Estos excedentes y reservas deberán colocarse con miras al fomento del desarrollo económico de los países en desarrollo, ya sean productores o beneficiarios. (116-1-9).

IX. Todos los países deberán abstenerse de cualquier forma de dumping. (107-0-9).

X. Los adelantos científicos y los progresos técnicos deberán ponerse a la disposición de todos los países en desarrollo en condiciones favorables y deberá fomentarse su aplicación a las necesidades del comercio y del desarrollo de dichos países mediante la expansión de programas bilaterales y multilaterales de asistencia técnica.

(116-0-0).

XI. Todos los países deberán apoyar la expansión de la asistencia económica multilateral a los países en desarrollo, especialmente dentro de la estructura de las Naciones Unidas, así como de la asistencia bilateral.

La asistencia económica a los países en desarrollo sobre una base multilateral deberá ofrecerse en forma de donativos o de préstamos al tipo de interés más bajo posible, con largos plazos de reembolso y generosos períodos de gracias, teniendo en cuenta su capacidad global de reembolso, y deberá distribuirse equitativamente según la urgencia de sus necesidades de desarrollo.

La asistencia económica a los países en desarrollo sobre una base bilateral deberá ofrecerse asimismo en forma de donativos o de préstamos al tipo de interés más bajo posible, con largos plazos de reembolso y generosos períodos de gracias, y en forma de préstamo no condicionado o en especie, según sea el caso, especialmente en forma de bienes de capital y de asistencia técnica.

El reembolso de dichos préstamos y créditos deberá hacerse en todo

lo posible en moneda local o con productos del país beneficiado y, cuando proceda, con los productos industriales resultantes del empleo de los bienes de capital suministrados . (93-0-23).

XII. Todos los países deberán cooperar en la elaboración de medidas destinadas a ayuda a los países en desarrollo, a establecer medios de transporte marítimos y de otro tipo para su desarrollo económico, a garantizar el libre empleo de los medios internacionales de transporte, a hacer más favorables para los países en desarrollo - las condiciones de fletes y seguros y a promover el turismo en dichos países, con el fin de acrecentar sus ingresos y reducir sus - egresos en el comercio invisible. (012-7-17).

XIII. Los acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales y los acuerdos de pagos entre los países en desarrollo constituyen un - elemento esencial para la expansión y la diversificación del comer - cio internacional. (111-0-5).



**G-6**

PRINCIPIOS RELATIVOS AL COMERCIO DE TRANSITO DE LOS PAISES  
SIN LITORAL

(aprobado por unanimidad).

I. El reconocimiento del derecho de todo país sin litoral a gozar de libre acceso al mar es un principio esencial para la expansión del comercio internacional y el desarrollo económico.

II. En las aguas territoriales y en las interiores, los buques -- que enarboles la bandera de países sin litoral deberán tener derechos análogos y gozar de trato idéntico a los que disfruten los -- buques que enarboles la bandera de los Estados marítimos que no -- sean el Estado territorial.

III. Para gozar de libertad del mar en igualdad de condiciones -- con los Estados ribereños, los países sin litoral deberán tener libre acceso al mar. A tal fin, los Estados situados entre el mar y un país sin litoral garantizarán, de común acuerdo con -- éste último y de conformidad con las convenciones internaciona-- les existentes, a los buques que enarboles la bandera de este -- país, el mismo trato que a sus propios buques o a los buques de cualquier otro Estado, en cuanto a la entrada a los puertos marítimos y a su utilización.

IV. A fin de promover plenamente el desarrollo económico de los países sin litoral, todos los Estados deberán otorgarles, sobre una base de reciprocidad, un tránsito libre e irrestricto, de --

modo que tengan libre acceso al comercio regional e internacional en toda circunstancia y para todo tipo de mercancías.

No se percibirán aranceles aduaneros sobre las mercancías en tránsito.

Los medios de transporte no deberán gravarse con tasas especiales superiores a las percibidas por el uso de los medios de transporte del país de tránsito.

V. El Estado en tránsito, además de conservar la plena soberanía sobre su territorio, tendrá derecho a adoptar las medidas indispensables para asegurar que el ejercicio del derecho de tránsito libre e irrestricto no lesione en forma alguna ninguno de sus intereses legítimos.

VI. Con el fin de acelerar la elaboración de un método universal para dar solución a los problemas especiales y particulares que plantean el comercio y el desarrollo de los países sin litoral en las distintas regiones geográficas, todos los Estados deberán fomentar la conclusión de acuerdos regionales y de otros acuerdos internacionales a este respecto.

VII. Las ventajas y los derechos especiales concedidos a los países sin litoral por su situación geográfica especial quedarán excluidos de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida.

VIII. Los principios que rigen el derecho de libre acceso al mar de los países sin litoral no derogarán en forma alguna los acuerdos existentes entre dos o más partes contratantes relativos a la cuestión ni serán óbice para la conclusión en el futuro de acuerdos sobre tales cuestiones.

H

S U M A R I O

	Página
I. Proyecto de Código de Liberalización del Comercio.	
Provisión de Establecimiento .....	1
Sección I - Aplicación de las Normas de Comercio del GATT .....	2
Sección II - Reducción de Aranceles ....	3
Sección III - Acceso a los Abastecimientos y a la Tecnología .....	6
Sección IV - Utilización de Restricciones Cuantitativas .....	9
Sección V - Igualdad de Trato Comercial.	10
Sección VI - Agricultura .....	12
Parte A: Aplicabilidad de las Provisiones Comerciales del Código a Ciertos Productos Agrícolas .....	
Parte B: Acuerdos Agrícolas Suplementarios .....	14
Sección VII - Medidas Comerciales Relacionadas con el Sistema Monetario Internacional .....	16
Sección VIII - Subsídios, Derechos Compensatorios, Dumping y Prácticas Antidumping .....	19
Sección IX - Provisiones de Resguardo ..	21

ANEXO "H"

	Página
Sección X - Barreras no Arancelarias: Procedimientos para el Futuro ..	25
Sección XI - Relaciones del Código con algunos otros Arreglos Comerciales - Multilaterales .....	27
Sección XII - Aplicación Forzosa .....	28
Sección XIII - Excepciones .....	31
Sección XIV - Anexos para Signatarios Potenciales .....	32
Sección XV - Provisiones Institucionales ...	33
Parte A: Organos del Código ....	33
Parte B: El Consejo de Comercio	33
Parte C: El Comité Ejecutivo ...	37
Parte D: El Director y el Personal .....	38
Parte E: Poder de Voto .....	39
Sección XVI - Interpretación .....	42
Sección XVII - Retiro .....	43
Sección XVIII - Enmiendas .....	44
II.    Provisión Final .....	45

H



PROYECTO DE CODIGO  
DE LIBERALIZACION  
DEL COMERCIO ( 1 )

PROVISION DE ESTABLECIMIENTO

Los Gobiernos y el Consejo de la Comunidad Europea, en cuyos nombres se firma este Código, convienen en lo siguiente:

1. Por medio del presente instrumento se establece un Código de Liberalización del Comercio (designado en lo sucesivo como "el Código") en apoyo de los objetivos del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (designado en lo sucesivo como el "GATT"), el cual será cumplido de acuerdo con las siguientes provisiones.
2. El término "miembros" designa a aquéllos en cuyos nombres se firma este Código y que están representados en el Consejo de Comercio y en el Comité Ejecutivo de acuerdo con las provisiones de la Sección XV del Código.
3. Cada miembro asume la responsabilidad de colaborar con los órganos del Código para llevar adelante la liberalización del comercio internacional y eliminar las prácticas injustas del comercio internacional.

( 1 ) Texto ilustrativo.

SECCION I:

APLICACION DE LAS NOR-  
MAS DE COMERCIO DEL GATT

1. Los miembros del Código se comprometen a aplicar en las relaciones comerciales que se establezcan entre ellos los artículos I a XVII y XIX a XXIV del GATT (junto con el Anexo I y los demás Anexos del GATT que sean pertinentes para los miembros, y que estén aún en vigor) de acuerdo con y con sujeción a las demás provisiones de este Código. Siempre que en el GATT se utilice el término "parte contratante", se entenderá que para los fines del Código significa "miembro" del Código; y siempre que en el GATT se utilice el término "PARTES CONTRATANTES", se entenderá que para los fines del Código significa los miembros del Código cuando actúan a través del Consejo de Comercio y el Comité Ejecutivo, según lo dispuesto en la Sección XV del Código.
2. Los artículos XVIII, XXV a XXXV y la Parte IV del GATT no serán interpretados de manera que modifiquen los derechos y obligaciones de los miembros establecidos por el Código.
3. Las renunciaciones otorgadas por las PARTES CONTRATANTES de conformidad con el artículo XXV del GATT antes de la fecha efectiva de este Código, no se aplicarán a las obligaciones descritas en el párrafo 1, arriba, a no ser que se encuentren específicamente listadas en el Anexo de Renunciaciones de este Código, que es parte integrante del mismo.

SECCIÓN II:  
REDUCCION DE ARANCELES

1. Un objetivo del Código consistirá en alcanzar, con el tiempo, -  
la eliminación de los aranceles aduaneros de los miembros. Como pri-  
mer paso hacia el logro de este objetivo, los miembros aplicarán -  
las siguientes provisiones de esta Sección.

2. Con excepción de lo dispuesto en el párrafo 3 de esta Sección,  
los productos importados al territorio de cualquier miembro que -  
sean productos de cualquier otro miembro, deberán, al momento de su  
importación, quedar exentos de los derechos aduaneros ordinarios -  
de nación más favorecida, que excedan a los derechos abajo descri-  
tos, y deberán quedar exentos de todos los demás derechos y cargos  
de cualquier clase impuestos a o relacionados con la importación -  
que excedan a los que hayan sido impuestos el 1o. de enero de 1975,  
o de aquéllos cuya imposición sea requerida en forma directa y por  
mandato después de esa fecha por la legislación vigente en el terri-  
torio de importación en esa fecha:

(a) Ninguna tasa impositiva existente el 1o. de enero de 1975, in-  
cluyendo las tasas impositivas de nivel cero, será aumentada.

(b) Si la tasa impositiva existente el 1o. de enero de 1975 no es -  
mayor del 5% ad valorem, será eliminada en un período no mayor de -  
dos años.

(c) Si la tasa impositiva existente el 1o. de enero de 1975 es mayor del 5% ad valorem pero no mayor del 10% ad valorem, será reducida al 5% ad valorem en un período no mayor de dos años.

(d) Si la tasa impositiva existente el 1o. de enero de 1975 es mayor del 10% ad valorem pero no mayor del 20% ad valorem, será reducida al 8% ad valorem en un período no mayor de 4 años.

(e) Si la tasa impositiva existente el 1o. de enero de 1975 es mayor del 20% ad valorem, será reducida a no más del 40% de la tasa existente el 1o. de enero de 1975, en un período de no más de 10 años.

(f) Ningún miembro será obligado por las provisiones de los sub-párrafos (c) o (d) de este párrafo a reducir la tasa impositiva sobre ningún producto a una tasa inferior al 40% de la tasa existente el 1o. de enero de 1975.

3. Las tasas impositivas máximas previstas en el párrafo 2, arriba, serán aplicadas de acuerdo con las reglas detalladas y la tabla cronológica descritas en el Anexo de Aranceles N° 1 de este Código, que forma parte del mismo.

4. Las excepciones al párrafo 2, arriba, serán las especificadas en los Anexos de Aranceles Nos. 2 a \_\_\_\_\_, que también establecerán las máximas tasas arancelarias aplicables a los productos designados en los territorios de los miembros a quienes concierna.

ANEXO "H"

5.

Estos Anexos son parte integral de este Código.

5. Los principios de los párrafos 2, 3, 4 y 5 del artículo 11 del GATT se aplicarán también a las obligaciones de aranceles de importación de los miembros de este Código.

6. El Consejo de Comercio puede, por mayoría de votos emitidos, - autorizar a un miembro a aumentar la tasa impositiva sobre algún producto por encima de la tasa máxima prevista por el párrafo 2 - de esta Sección, arriba, si la mayoría de votos emitidos incluye los votos afirmativos de todos los miembros que tengan un interés substancial como abastecedores del producto implicado.

7. Sin una parte contratante desarrollada del GATT no se adhiere al Código dentro de un período razonable después de su entrada - en vigor, o si un miembro del Código deja de ser miembro, el Consejo de Comercio puede autorizar a cualquier miembro a suspender la aplicación de las provisiones de esta Sección a productos principalmente abastecidos por esa parte contratante o ese antiguo - miembro. El Consejo de Comercio puede dictar reglas para el cum--plimiento de las provisiones de este párrafo.

SECCION III:ACCESO A LOS ABASTECI-  
MIENTOS Y A LA TECNOLOGIA

1. Ninguna prohibición o restricción a la exportación o venta para exportación de cualquier producto aplicada por cualquier miembro - de conformidad con el párrafo 2 (a) del artículo XI o con los párrafos (g) o (i) del artículo XX del GATT, será aplicada a la exportación o venta para exportación de cualquier producto destinado al territorio de cualquier otro miembro, y ningún tributo, derecho o cualquier otro cargo podrá ser impuesto -o aumentado, si ya está impuesto- por cualquier miembro sobre la exportación o venta para exportación de cualquier producto destinado al territorio de cualquier otro miembro, excepto después de consulta a través del Consejo de Comercio. Cualquier prohibición, restricción, tributo, derecho o cargo de ese tipo será administrado congruentemente con el - objetivo de asegurar la equitativa repartición de abastecimientos escasos entre las esenciales necesidades nacionales y extranjeras, teniendo en cuenta la repartición prevaleciente en un período representativo anterior y cualesquiera factores especiales que afecten el comercio del producto implicado. Cualquier miembro que aplique una medida de comercio de conformidad con este párrafo, la suspenderá tan pronto como dejen de existir las circunstancias que - dieron origen a su aplicación.

2. Todos los miembros aseguran que cualquier medida que adopten de conformidad con el párrafo (j) del artículo XX del GATT como esen-

ANEXO "H"

7.

cial para la adquisición o distribución de un producto que sufra escasez general o local de abastecimiento, será congruente con el principio de la equitativa distribución internacional del abastecimiento de dicho producto. Si algún miembro se propone adoptar - alguna medida, o se propone participar en un acuerdo internacional, para asegurarse el acceso a un producto que sufra escasez de abastecimiento, deberá primero consultar a través del Consejo de Comercio con respecto a la congruencia de la medida o acuerdo - propuestos con el antes mencionado principio.

3. Los miembros aseguran que las medidas intergubernamentales con certadas para restringir la producción o el comercio de cualquier producto con el fin de limitar su abastecimiento internacional o de mantener o aumentar su precio internacional, tendrán que adoptar la forma de un acuerdo intergubernamental de mercaderías que provea a la equitativa representación tanto de los países consumidores como de los productores en la negociación y administración del acuerdo. Consecuentemente, los miembros convienen en que - aplicarán a las relaciones comerciales que se establezcan entre ellos la siguiente provisión, en lugar del párrafo (h) del artículo XX del GATT:

"(h) asumidos en cumplimiento de las obligaciones impuestas por cualquier -- acuerdo intergubernamental de mercaderías que provea a la equitativa -- participación tanto de los países -- consumidores como de los productores;"

4. En caso de una continua escasez -como quiera que sea causada- en el abastecimiento internacional de un recurso no renovable, los miembros, a solicitud de cualquiera de ellos, consultarán a través del Consejo del Comercio, el GATT, la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo, o cualquiera otra institución internacional apropiada, con respecto a los mejores medios para aumentar el abastecimiento o reducir la demanda del recurso no renovable, incluyendo medidas diseñadas para aumentar o compartir el abastecimiento existente, desarrollar fuentes alternativas o substitutas de abastecimiento, alterar los patrones de consumo o mejorar la tecnología. Cualesquiera medidas adoptadas de conformidad con este párrafo y que cuenten con la aprobación del Consejo de Comercio, podrán ser aplicadas por cualquier miembro, sin perjuicio de las demás provisiones de este Código.

5. Ningún miembro impedirá, limitará o gravará con impuestos la exportación sobre una base comercial de tecnología de propiedad privada al territorio de otro miembro. Este párrafo no impedirá que los miembros impongan un cargo a la exportación de dicha tecnología con el fin de recuperar los costos de la investigación y el desarrollo gubernamentales, siempre y cuando el cargo no sea mayor que el que se imponga a la misma tecnología cuando se venda a nivel nacional sobre una base comercial. Este párrafo no impedirá la aplicación de medidas con respecto a la tecnología para los fines de moral, de salubridad o de aplicación de la ley descritos en los párrafos (a), (b) y (d) del artículo XX del GATT, o de aquéllas que se adopten para los intereses esenciales de seguridad descritos en el artículo XXI del GATT.



SECCION IV:  
UTILIZACION DE RESTRIC-  
CIONES CUANTITATIVAS

1. Ningún miembro exigirá licencias o permisos como condición para la importación de cualquier producto del territorio de cualquier otro miembro o para la exportación de cualquier producto destinado al territorio de cualquier otro miembro, excepto con el fin de aplicar prohibiciones o restricciones autorizadas por las provisiones de este Código.

2. En sus relaciones comerciales entre sí, los miembros se adherirán a las provisiones de la Sección VI del Código en lugar de a las provisiones del párrafo 2 (c) del artículo XI del GATT, en cuanto ese párrafo se refiere a los productos agrícolas.

SECCION V:  
IGUALDAD DE  
TRATO COMERCIAL

1. Ningún miembro mantendrá o ingresará a un acuerdo interino que conduzca al establecimiento de una unión aduanera o área de libre comercio sin la aprobación previa del Consejo de Comercio. El Consejo de Comercio otorgará dicha aprobación si encuentra que el acuerdo interino propuesto se ajusta a las condiciones y requisitos establecidos en los párrafos 5(a), 5(b) y 5(c) del artículo XXIV del GATT. (Nota: cualquier excepción de los requisitos de este párrafo a favor de un arreglo específico existente tendrá que ser estipulada antes de la firma del Código y registrada en un Anexo del mismo).

2. El Consejo de Comercio podrá adoptar reglas para la observancia y administración de las provisiones del párrafo 1, arriba, el cual, junto con cualesquiera reglas adoptadas por el Consejo de Comercio, reemplazará a las provisiones del párrafo 7 del artículo XXIV del GATT en las relaciones comerciales entre los miembros.

3. Ningún miembro que sea parte en un acuerdo interino para unión aduanera o libre comercio u otro arreglo preferencial o discriminatorio con un país que reclame con respecto a ese miembro privilegios comparables a los concedidos a los países en desarrollo de conformidad con el artículo XVIII o la Parte IV del GATT, invoca-

rá sus reclamaciones legales bajo dicho acuerdo interino u otro arreglo preferencial o discriminatorio, ni aplicará o amenazará aplicar medidas de represalia comercial u otra sanción económica, para impedir que el país en desarrollo conceda plena igualdad de trato comercial, tal como es definida en el artículo I y en otras provisiones del GATT, al comercio de cualquier otro miembro.

4. Esta Sección no impedirá que los miembros extiendan, sin reciprocidad, preferencias al comercio de cualquier país en desarrollo o al de cualquier territorio que no sea parte de su territorio aduanero pero del cual sean responsables.

SECCION VI:  
AGRICULTURA

Parte A:

Aplicabilidad de las  
Provisiones Comercia-  
les del Código a Cier-  
tos Productos Agrícolas

1.- Los productos agrícolas estarán exentos de las provisiones de la Sección II del Código y del artículo II del GATT, tal como ha sido incorporado al Código, en cuanto estas provisiones limitan los cargos sobre importaciones distintos de los derechos aduaneros ordinarios, y del artículo XI del GATT tal como ha sido incorporado al Código, pero estarán sujetos a las provisiones de la Sección VI del Código, si:

- (a) Dichos productos agrícolas están o llegan a estar sujetos a medidas o programas gubernamentales internos que operen para apoyar los precios o ingresos agrícolas nacionales, para controlar la producción, la superficie cultivada o la comercialización nacionales, o para manejar los excedentes o abastecimientos nacionales, medidas o programas gubernamentales internos que se verían seriamente amenazados si no se aplicaran medidas comerciales incongruentes con las provisiones del Código y del GATT mencionadas en el párrafo 1, arriba; y

(b) Dichos productos agrícolas están especificados en el Anexo -  
Agrícola del Código, ya sea a la fecha efectiva del Código -  
o por aprobación posterior del Consejo de Comercio; y sujetos  
a las condiciones que sean estipuladas en el Anexo.

2. Los productos agrícolas de los miembros que no estén sujetos  
a la Sección VI del Código estarán sujetos a todas las demás pro-  
visiones del Código.

3. No obstante las provisiones del párrafo 1, arriba, si una pro-  
hibición, restricción, impuesto, derecho u otro cargo es aplicado  
por cualquier miembro a la exportación o venta para exportación -  
de cualquier producto agrícola (esté sujeto o no a las provisio-  
nes de la Sección VI del Código) destinado al territorio de cual-  
quier otro miembro, se aplicarán los principios del párrafo 1 de  
la Sección III del Código.

Parte B:

Acuerdos Agríco-  
las Suplementarios

1. Las seguridades intergubernamentales adecuadas para apoyar la estabilidad y el crecimiento del comercio internacional de productos agrícolas especificados en el Anexo Agrícola, son parte esencial de los entendimientos entre los miembros comprendidos en el Código. Consecuentemente, los miembros se comprometen a proporcionar dichas seguridades a través de la conclusión y la renovación periódica de Acuerdos Agrícolas Suplementarios para productos especificados en el Anexo Agrícola. Los objetivos de dichos acuerdos incluirán el logro de entendimientos mutuamente ventajosos referentes a:

- (a) la adaptación de las medidas o programas internos mencionados en el párrafo 1(a) de la Parte A de esta Sección (o alternativamente compromisos con respecto a barreras convencionales al comercio internacional de productos sujetos a dichas medidas o programas), de tal forma que se haga posible la gradual ampliación de oportunidades para el comercio internacional de los productos agrícolas implicados;
- (b) medidas para garantizar la seguridad de acceso a los abastecimientos a los países importadores, y la seguridad de acceso a los mercados a los países exportadores, incluyendo el -

establecimiento, cuando sea apropiado, de existencias coordinadas internacionalmente para ayudar a enfrentar las escaseces y estabilizar los precios internacionales; y

(c) el fomento de ajustes estructurales en la agricultura para mejorar y estabilizar los ingresos de los agricultores, permitiendo al mismo tiempo que la producción y las ventas satisfagan los requerimientos del consumo en expansión a precios razonables.

2. Los Acuerdos Agrícolas Suplementarios pueden incluir la participación de gobiernos no miembros del Código, y pueden proveer a la administración y operación de dichos acuerdos separadamente de las instituciones del Código, de acuerdo con los arreglos de procedimiento y de votación convenidos por los participantes en dichos acuerdos.

3. Los miembros del Código que participen en un Acuerdo Agrícola - Suplementario o que se encuentren comprometidos en negociaciones para la conclusión de un tal acuerdo, deberán, a solicitud de cualquier miembro del Código, o a solicitud del Consejo de Comercio, consultar con el Consejo de Comercio respecto del efecto del acuerdo o del propuesto acuerdo sobre el comercio de los miembros a la luz de los objetivos requeridos de dichos acuerdos por las - provisiones del párrafo 1, arriba, de la Parte B de esta Sección.

SECCION VII:  
MEDIDAS COMERCIALES RELACIONADAS  
CON EL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL

En sus relaciones comerciales entre sí, los miembros aplicarán las siguientes provisiones en lugar de los artículos XII, XIV y XV del GATT:

1. Nada de lo contenido en este Código impedirá que los miembros - apliquen restricciones a la importación u otras medidas comercia-- les con el fin de salvaguardar su balanza de pagos y su posición - en cuanto a reservas, si dicha acción:

(a) ha sido aprobada por el Fondo Monetario Internacional de con-- formidad con los artículos del Acuerdo del Fondo o de conformi-- dad con un arreglo entre el Fondo y los miembros del Código, o es autorizada de alguna otra manera por los artículos del -- Acuerdo del Fondo; o

(b) ha sido aprobada por el Consejo de Comercio.

2. El Consejo de Comercio estará facultado para tomar decisiones - de acuerdo con la cláusula (b) del párrafo 1 de esta Sección única-- mente si encuentra que la cláusula (a) carece de efectos por no es-- tar el Fondo Monetario Internacional facultado para aprobar la - aplicación de medidas comerciales y los artículos del Acuerdo del



Fondo no autorizan de alguna otra manera la aplicación de medidas comerciales. Si el Consejo de Comercio llega a dicha conclusión, tratará de celebrar un acuerdo con el Fondo acerca de la participación del Fondo siempre que el Consejo de Comercio considere la - aprobación de medidas comerciales de conformidad con la cláusula (b).

3. Con respecto a las medidas comerciales aplicadas por un miembro de conformidad con la cláusula (b) del párrafo 1 de esta Sección, el Consejo de Comercio puede especificar un programa de consultas entre el Consejo de Comercio y el miembro, requerimientos para el progresivo relajamiento de dichas medidas, una fecha para la expiración de su aprobación, y cualesquiera otras condiciones que considere apropiadas. Con respecto a las medidas comerciales aplicadas de conformidad con la cláusula (a), el Consejo de Comercio puede exigir la celebración de consultas entre el Consejo de Comercio y el miembro en lo concerniente a la administración de - dichas medidas, y, conforme a arreglos con el Fondo Monetario Internacional, puede participar en las consultas que se celebren entre el Fondo y el miembro.

4. Dentro de los 30 días siguientes a la reunión del Consejo de Comercio, cada miembro notificará al Consejo de Comercio las medidas comerciales que esté aplicando con el fin de salvaguardar su balanza de pagos y su posición en cuanto a reservas. Tan pronto - como sea posible, el Consejo de Comercio tomará una determinación de conformidad con el párrafo 2 de esta Sección acerca de si ha de

proceder de acuerdo con la cláusula (b) del párrafo 1 de esta Sección, y, de ser así, decidirá si las medidas de comercio notificadas han de ser aprobadas. Mientras esté pendiente una decisión de conformidad con el párrafo 1, las medidas comerciales así notificadas no se considerarán incongruentes con las provisiones del Código.

5. Los miembros que apliquen restricciones a la importación de acuerdo con el párrafo 1 de esta Sección, las administrarán de conformidad con los principios del párrafo 3(c) del artículo XII del GATT.

6. Ningún miembro invocará las provisiones del artículo II o del artículo XVI del GATT para impedir la aplicación por otro miembro de sobrecargos a la importación o subsidios a la exportación aplicados de conformidad con el párrafo 1 de esta Sección, y todos los miembros darán los pasos legales que les sean posibles para modificar sus obligaciones internacionales para con no miembros que puedan impedir dicha aplicación.

7. El Consejo de Comercio tratará de cooperar con el Fondo Monetario Internacional a fin de que el Consejo de Comercio y el Fondo puedan perseguir políticas coordinadas, dentro de sus respectivas jurisdicciones, en apoyo de sus objetivos comunes.

SECCION VIII:

SUBSIDIOS, DERECHOS COMPENSA-  
TORIOS, DUMPING Y PRACTICAS ANTIDUMPING

1. Los miembros aplicarán las siguientes provisiones en lugar del párrafo 4 del artículo XVI del GATT:

(Nota: Aquí se consignarían las nuevas definiciones detalladas de los subsidios prohibidos a la exportación que se espera emergerán de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de Ginebra, al me nos por lo que se refiere a los países desarrollados).

2. A solicitud del Consejo de Comercio, los miembros deberán proporcionarle todas las informaciones disponibles referentes a acciones o prácticas gubernamentales específicas de un miembro que el Consejo crea que pueden constituir un subsidio en los términos -- de alguna provisión del artículo XVI del GATT, tal como ha sido -- incorporado al Código. El Consejo podrá, a los fines del Código, definir acciones o prácticas específicas de un miembro, o tipos o clases de acciones o prácticas de los miembros en general, como acciones o prácticas que constituyen dichos subsidios.

3. Todo miembro que esté considerando la imposición de un derecho compensatorio a la importación de un producto de otro miembro, de berá notificar al Consejo de Comercio con no menos de 120 días de

anticipación a la imposición de dicho derecho, y deberá prontamente celebrar consultas con el otro miembro implicado y, a solicitud del Consejo de Comercio, con el Consejo. En caso de que el Consejo de Comercio determine que el producto está siendo exportado con el beneficio de un subsidio a la exportación prohibido en los términos del párrafo 1 de esta Sección, el miembro que esté considerando la imposición de un derecho compensatorio sobre dicho producto quedará relevado de la obligación de hacer la determinación acerca del perjuicio material a su industria nacional -- mencionada en el párrafo 6(a) del artículo VI del GATT.

4. En sus relaciones comerciales entre sí, los miembros aplicarán las provisiones antidumping del GATT tal como son interpretadas y elaboradas por los artículos 1 al 12 del Acuerdo sobre la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, del 30 de junio de 1967.

SECCION IX:  
PROVISIONES DE RESGUARDO

Los miembros observarán las siguientes provisiones suplementarias de las del artículo XIX del GATT, incorporado al Código de conformidad con el párrafo 1 de la Sección I del Código.

1. Ningún miembro participará en o facilitará la celebración de - arreglos intergubernamentales, arreglos voluntarios internacionales u otros arreglos para la aplicación de medidas comerciales que limiten -ya sea a través de restricciones a la exportación o de - cualquier otra manera- la competencia de las importaciones con sus productores nacionales, a menos que el arreglo en cuestión haya si do aprobado por el Consejo de Comercio de acuerdo con las provisio nes de los párrafos 3 y 4, abajo.
2. Dentro de los dos años siguientes a la entrada en vigor del Có digo, el Consejo de Comercio revisará, a la luz de los requisitos para arreglos estipulados en los párrafos 3 y 4, abajo, los arre glos que existan a la fecha de entrada en vigor del Código. Si el Consejo desapruueba un arreglo existente de ese tipo, el arreglo - se dará por terminado de inmediato.
3. El Consejo de Comercio no aprobará un arreglo propuesto para - ser concluido después de la entrada en vigor del Código, a menos - que esté convencido de que el arreglo está justificado por circuns

tancias poco usuales que afectan el comercio del miembro importador; incluyendo las siguientes:

- (a) ha ocurrido un gran incremento de las importaciones en un corto período de tiempo, afectando adversamente a una industria que es de substancial importancia para la economía del país - que desea restringir las importancias; y
- (b) dicha industria no ha sido capaz de adaptarse a dicha compe--tencia de las importaciones durante ese período de tiempo; y
- (c) el miembro que desea restringir las importaciones ha iniciado un proceso de adopción de apropiadas medidas nacionales de - adaptación.

4. Un tal arreglo propuesto para ser concluido después de la entrada en vigor del Código, no será aprobado por el Consejo de Comercio a menos que se demuestre que:

- (a) los niveles iniciales de importaciones permitidas no son inferiores a los existentes durante un período representativo reciente, y que se han previsto periódicos ajustes hacia arriba en los niveles de importaciones permitidas durante el tiempo de vigencia de los arreglos, en proporción adecuada a los in-crementos previstos o actuales del consumo nacional; y
- (b) una adecuada compensación o retiro de concesiones, según sea el caso, es concedido o puesto a disposición de los miembros

adversamente afectados por el arreglo, a no ser que en especiales circunstancias el Consejo de Comercio, por mayoría de votos de dos tercios, encuentre que dicha compensación o retiro no son apropiados;

(c) las medidas de limitación de las importaciones son aplicadas con relación a todos los miembros que son abastecedores substanciales del producto en cuestión, con un criterio de nación más favorecida, a no ser que en especiales circunstancias el Consejo de Comercio encuentre, por mayoría de votos de dos tercios, que la aplicación general de dichas medidas no es apropiada;

(d) la duración del arreglo está limitada a tres años, quedando sujeta toda renovación a la aprobación del Consejo de Comercio, como si se tratara de un arreglo originario.

5. Durante la existencia de un arreglo aprobado por el Consejo de Comercio de conformidad con los párrafos 1 ó 2, arriba, el Consejo de Comercio efectuará consultas anuales con el fin de determinar el grado en el que el arreglo se ajusta a las condiciones establecidas en los párrafos 3 y 4, arriba.

6. Cualquier miembro del Código puede, en cualquier momento, pedir que el Consejo de Comercio efectúe consultas respecto de la aplicación de un arreglo que el Consejo de Comercio haya aprobado, en cuyo caso el Consejo convocará a consulta dentro de los treinta -

días siguientes a la solicitud. El Consejo puede retirar su aprobación del arreglo después de una consulta efectuada de acuerdo con este párrafo, si encuentra que las condiciones de los párrafos 3 y 4 no se están cumpliendo, en cuyo caso el arreglo perderá su vigencia y todos sus efectos.



SECCION X:

BARRERAS NO ARANCELARIAS:

PROCEDIMIENTOS PARA EL FUTURO

1. Los miembros manifiestan su interés común en lograr la restricción o eliminación de las existentes políticas y prácticas, distintas de los derechos aduaneros ordinarios, que introducen faltas de equidad y distorsiones en el sistema de comercio internacional en beneficio de los productores o consumidores nacionales y en desventaja de los productores o consumidores extranjeros, así como su interés común en impedir la adopción de nuevas políticas y prácticas de este tipo en el futuro. Ellos se comprometen a colaborar con los órganos del Código en apoyo de estos objetivos.

2. Con sujeción a las provisiones del párrafo 3 de esta Sección, todo miembro que esté considerando la adopción de una medida que haya de aplicarse a un producto de otro miembro, ya sea que se haya de aplicar o no a un producto nacional semejante, o que haya de aplicarse a la exportación de un producto nacional, lo notificará al Consejo de Comercio antes de hacer efectiva dicha medida, y, si es requerido por otro miembro o por el Consejo de Comercio, realizará consultas con el otro miembro o con el Consejo, según sea el caso, acerca (a) de la congruencia de la medida propuesta con las obligaciones impuestas por el Código al miembro que esté considerando la adopción de la medida, y (b) de cualquier efecto

adverso que la medida pueda producir sobre el comercio del otro - miembro, independientemente de que la medida sea congruente o no - con las citadas obligaciones. Este párrafo entrará en vigor a la expiración de un año después de la entrada en vigor del Código.

3. El Consejo de Comercio podrá, mediante aprobación por mayoría - de votos, establecer reglas para la aplicación del párrafo 2 de - esta Sección, incluyendo reglas para la omisión del requisito de - notificación y consulta previas en circunstancias de emergencia.

4. Dentro de los dos años siguientes a la entrada en vigor del - Código, el Consejo de Comercio podrá establecer un sistema para la revisión periódica y completa de las políticas y prácticas de cada miembro, ya sea que dichas políticas o prácticas sean congruentes o no con las obligaciones impuestas al miembro por el Código, que afecten las condiciones de la competencia internacional. Los miembros proporcionarán al Consejo de Comercio toda la información necesaria para la efectiva realización de dichas revisiones. A la luz de dichas revisiones, el Consejo de Comercio podrá, de acuerdo - con las provisiones de la Sección XV del Código, hacer recomenda-- ciones a los miembros, adoptar códigos suplementarios o emprender otras acciones apropiadas en apoyo de los objetivos establecidos en el párrafo 1 de esta Sección.

SECCION XI:

RELACIONES DEL CODIGO

CON ALGUNOS OTROS ARRE-

GLOS COMERCIALES MULTILATERALES

1. Nada de lo contenido en este Código impedirá que los miembros:

(a) cumplan sus obligaciones impuestas por el GATT para con una -  
parte contratante del GATT que no sea miembro del Código;

(b) apliquen medidas de excepción relacionadas con el comercio in-  
ternacional de textiles que se ajusten a los requerimientos -  
del Arreglo de Ginebra sobre el Comercio Internacional de Tex-  
tiles, del 20 de diciembre de 1973; o

(c) apliquen medidas relacionadas con el Comercio de petróleo u -  
otros productos energéticos necesarias para implementar el pro-  
grama o las decisiones de la Agencia Internacional de Energía.

2. En la dirección del Comité Ejecutivo, el Director preparará -  
y proporcionará a las PARTES CONTRATANTES del GATT un informe anual  
sobre la operación del Código. El Comité Ejecutivo establecerá un  
Grupo Consultivo de no más de cinco Ejecutivos o Suplentes, que es-  
tará listo para reunirse y discutir de tiempo en tiempo con repre-  
sentantes de partes contratantes no miembros del Código, particu-  
larmente en relación con los problemas comerciales de partes con-  
tratantes en desarrollo que puedan tener referencia con la opera-  
ción del Código, y para transmitir los resultados de dichas discu-  
siones al Comité Ejecutivo.

SECCION XII:  
APLICACION FORZOSA

En sus relaciones comerciales entre sí, los miembros aplicarán las siguientes provisiones en lugar del artículo XXIII del GATT:

1. El Comité Ejecutivo investigará expeditamente los casos en que exista razón para creer que un miembro (a) puede estar dejando de cumplir sus obligaciones impuestas por el Código, o (b) puede haber emprendido una acción que está privando a otro miembro de beneficios económicos cuya producción se esperaba razonablemente del cumplimiento de dichas obligaciones, o que está disminuyendo significativamente el valor de dichos beneficios. Dichas investigaciones podrán ser iniciadas por el Comité Ejecutivo o emprendidas a solicitud de cualquier miembro. El Comité Ejecutivo podrá tomar la determinación de posponer o de no emprender una investigación solicitada por un miembro, si el Comité considera que el material proporcionado por el miembro solicitante en apoyo de una investigación es inadecuado para justificar la investigación. El Comité Ejecutivo publicará las razones de su determinación de no emprender una investigación que le hubiese sido solicitada.

2. El Comité Ejecutivo hará y publicará sus conclusiones y su decisión resultantes de las investigaciones realizadas de conformidad con el párrafo 1, arriba:

- (a) si un miembro ha dejado de cumplir obligaciones impuestas -- por este Código; o
- (b) si un miembro ha emprendido una acción que priva a otro miembro, de beneficios económicos que razonablemente podían esperarse del cumplimiento de las obligaciones del Código, o que disminuye significativamente el valor de dichos beneficios; o
- (c) que la evidencia no es concluyente, que ninguna decisión se -- justifica y que la cuestión no puede ser considerada de nuevo en ausencia de evidencia adicional adecuada para justificar otra investigación.

Todo miembro interesado proporcionará al Comité Ejecutivo toda la información de que disponga y que resulte pertinente a las investigaciones del Comité Ejecutivo. Si un miembro deja de proporcionar información de la que disponga, el Comité Ejecutivo procederá a tomar una decisión y podrá presumir que la información retenida es adversa al miembro que la retiene.

3. Si el Comité Ejecutivo no ha tomado su decisión acerca de una solicitud presentada por un miembro de conformidad con el párrafo 1, arriba, dentro de los 120 días siguientes a la recepción de la solicitud, el miembro que hizo la solicitud quedará entonces en libertad de suspender o modificar provisionalmente la aplicación, con relación al miembro o miembros mencionados en la primera frase del párrafo 2 (\*), arriba, de obligaciones impuestas por este

---

(\*) Así reza textualmente el original inglés, pero seguramente se refiere al párrafo 1. (Nota del traductor).

Código que tengan un efecto equivalente al de las implicadas en la investigación. Sin embargo, el Comité Ejecutivo podrá, después de terminar su investigación, ordenar que dicha acción provisional - sea cambiada o suspendida.

4. Si el Comité Ejecutivo decide que un miembro (a) ha dejado de cumplir sus obligaciones del Código, o (b) ha emprendido una ---- acción que priva a otro miembro de beneficios económicos que podían razonablemente esperarse del cumplimiento de las obligaciones del Código o que disminuye significativamente el valor de dichos beneficios, el miembro o miembros adversamente afectados podrán suspender o modificar la aplicación, con respecto al miembro mencionado en primer lugar, de obligaciones equivalentes del Código, sin perjuicio del derecho del Comité Ejecutivo para definir, en el momento en que tome su resolución, los límites o la duración de cual--- quier suspensión o modificación.

5. El Comité Ejecutivo, lo mismo que el Consejo de Comercio, po-- drán nombrar y determinar los términos de referencia de cuadros de personas independientes y desinteresadas que les asistan en el cum plimiento de las provisiones de esta Sección.

6. Las decisiones del Comité Ejecutivo tomadas de conformidad con esta Sección podrán ser apeladas ante el Consejo de Comercio por - cualquier miembro dentro de los 90 días siguientes a la fecha de - la interpretación o decisión, la cual, sin embargo, quedará vigente mientras no actúe el Consejo de Comercio. La acción del Consejo de Comercio será definitiva.

SECCION XIII:  
EXCEPCIONES

Cualesquiera excepciones de las obligaciones de un miembro impuestas por las Secciones I a XI de este Código, se limitarán a las medidas y prácticas comerciales específicas de ese miembro listadas y descritas en el Anexo de Excepciones de este Código, que es parte integrante del mismo.

El Consejo de Comercio revisará periódicamente las excepciones previstas en esta Sección, con miras a su eliminación o restricción tan pronto como sea posible. La primera de dichas revisiones se llevará a cabo dentro de los cinco primeros años posteriores a la entrada en vigor del Código.

SECCION XIV:  
ANEXOS PARA SIGNA-  
TARIOS POTENCIALES

Los signatarios potenciales podrán remitir al Consejo de Comercio anexos que les conciernan y que se ajusten a los términos del párrafo 3 de la Sección I, del párrafo 4 de la Sección II, del párrafo 1 de la Sección V, del párrafo 1 de la Parte A de la Sección VI, o de la Sección XIII. Una vez aprobados por el Consejo de Comercio, los Anexos así remitidos se incorporarán a este Código - como parte integrante del mismo al momento de la firma del Código por el signatario potencial.



SECCION XV:  
PROVISIONES  
INSTITUCIONALES

Parte A:  
Organos del Código

Los órganos encargados de administrar el Código, serán:

- El Consejo de Comercio.
- El Comité Ejecutivo.
- El Director y el personal.

Parte B:  
El Consejo de Comercio:

1. Todos los poderes y responsabilidades no conferidos específicamente a otro órgano del Código, serán conferidos al Consejo de Comercio. El Consejo tendrá también el poder de:

- (a) Hacer recomendaciones a cualquier miembro sobre cualquier cuestión relacionada con el funcionamiento del Código o en apoyo de sus objetivos.

- (b) Adoptar códigos, reglas y otros acuerdos suplementarios de -  
las provisiones del Código.
- (c) Suspender temporalmente, en todo o en parte, obligaciones es-  
pecíficas de un miembro con respecto a productos o prácticas  
comerciales específicos.
- (d) Proveer a la participación de no miembros en el trabajo de -  
las instituciones del Código en cuestiones de interés común.
- (e) Entrar en arreglos con otras instituciones, cuerpos y grupos  
internacionales o supranacionales de carácter gubernamental.
- (f) Establecer, mediante la expedición de reglamentos, procedimien-  
tos para la expresión, ante las instituciones del Código, de  
los puntos de vista de grupos e individuos no gubernamentales.
- (g) Establecer, mediante la expedición de reglamentos, procedimien-  
tos para asegurar el carácter confidencial y la rápida conclu-  
sión de consultas o discusiones entre un miembro y cualquiera  
de los órganos del Código, o dentro de un órgano del Código,  
en los casos en que el conocimiento público de las consultas  
o discusiones pudiera dar lugar a movimientos de especulación  
o de obtención de ventaja en las transacciones de comercio -  
internacional, monetarias o de servicios.

2. El Consejo de Comercio estará compuesto de un Representante - Ministerial y un Representante Suplente nombrados por cada miembro. El Consejo elegirá a uno de los Representantes Ministeriales como Presidente.

3. El Consejo de Comercio se reunirá anualmente y en las demás - ocasiones que determine. El Consejo establecerá, mediante reglamentación, procedimientos por medio de los cuales sus decisiones y acciones puedan ser adoptadas sin necesidad de que el Consejo se reúna. El Consejo invitará al Director General de las PARTES - CONTRATANTES del GATT a participar sin voto en las reuniones del Consejo, de acuerdo con normas prescritas por el Consejo.

4. A no ser que se disponga específicamente otra cosa en el Código, las decisiones y otras acciones del Consejo de Comercio serán acordadas por mayoría de los votos emitidos, de acuerdo con la repartición de poder de voto establecida en la Parte E de esta Sección, abajo.

5. Las decisiones y otras acciones del Consejo de Comercio serán obligatorias para todos los miembros, con las siguientes excepciones.

(a) Una decisión u otra acción que imponga nuevas obligaciones a los miembros, no obligará a aquellos miembros que voten en su contra, a menos que la decisión o acción sea adoptada por voto afirmativo de no menos del 75% del poder de voto total de todos los miembros. Si un miembro deja de llevar a cabo dicha

decisión o acción y no ejercita su derecho de retiro del Código - dentro de un período razonable, el Consejo podrá determinar, por la misma mayoría de votos, que el Código deja de aplicarse con - respecto a ese miembro.

(b) El Consejo podrá resolver, por mayoría del poder de voto total de todos los miembros, que una decisión o acción que imponga nuevas obligaciones a los miembros se aplicará únicamente a - aquellos miembros que voten afirmativamente sobre dicha decisión o acción.

6. Las decisiones del Consejo que reduzcan las obligaciones de - un miembro de acuerdo con el párrafo 1(c) de esta Parte, y las de cisiones tomadas con arreglo a la Sección XIV del Código, requeri rirán el voto afirmativo de la mayoría de los miembros, mayoría que deberá comprender no menos del 60% del poder total de voto de to - dos los miembros.

7. El Consejo de Comercio podrá delegar al Comité Ejecutivo auto - ridad para ejercer cualquiera de sus poderes, excepto el poder - de:

- (a) Aprobar enmiendas al Código.
- (b) Aprobar acuerdos formales con otras instituciones interguber - namentales.
- (c) Resolver sobre las apelaciones de las interpretaciones, deci -

siones y otras acciones del Comité Ejecutivo.

(d) Determinar, con arreglo al párrafo 5(a) de esta Parte o al párrafo 2 de la Sección XVIII, que el Código deja de aplicarse - con respecto a un miembro.

(e) Tomar decisiones con arreglo a la Sección XIV.

Parte C:

El Comité Ejecutivo

1. El Comité Ejecutivo será responsable de la administración general del Código. Ejercerá todos los poderes específicamente a él - conferidos por otras provisiones del Código o a él delegados por - el Consejo de Comercio, y realizará todas las funciones de él requeridas por el Consejo. Aprobará el presupuesto anual de gastos administrativos del Código. Podrá nombrar subcomités u otros grupos, incluyendo cuadros de personas desinteresadas, para que le auxilien en su trabajo.

2. El Comité Ejecutivo estará compuesto de un Ejecutivo y un Suplente nombrados por cada miembro. Cada Ejecutivo será un funcionario de experiencia investido de responsabilidades substanciales para - la formulación de las políticas comerciales internacionales del - miembro que lo nombre. El Comité Ejecutivo se reunirá con la frecuencia que sea necesaria para la realización de su trabajo. El - Director General de las PARTES CONTRATANTES del GATT será invitado a participar sin voto en las reuniones del Comité Ejecutivo, de - acuerdo con normas prescritas por el Comité.

3. Cada Ejecutivo tendrá derecho a emitir los votos asignados en la Parte E de esta Sección al miembro que lo nombró. En ausencia del Ejecutivo, su Suplente podrá emitir los votos. Las decisiones y otras acciones del Comité Ejecutivo serán acordadas por mayoría de votos emitidos, con la salvedad de que los párrafos 5 y 6 de la Parte B de esta Sección se aplicarán también a las votaciones del Comité Ejecutivo.

Parte D:

El Director y el Personal

1. El Director será nombrado por el Comité Ejecutivo y permanecerá en su cargo por el período que determine el Comité. Será jefe de personal del Código y desempeñará las demás funciones que el Comité Ejecutivo prescriba. Tendrá el derecho de introducir propuestas para la consideración del Comité.
2. El Director será Presidente del Comité Ejecutivo, pero carecerá de voto, con excepción del voto decisivo en caso de empate. Podrá participar, sin voto, en las reuniones del Consejo de Comercio.
3. El Consejo de Comercio tomará todas las decisiones necesarias para asegurar el funcionamiento del Director y del Personal y para proveer al financiamiento de los órganos del Código. El Consejo, tan pronto como sea posible, procurará entrar en arreglos para encuadrar a los órganos y al presupuesto del Código dentro del -

marco de una institución internacional adecuadamente establecida. Cada miembro del Código contribuirá a los gastos anuales efectuados con motivo de la operación del Código, según sean determinados por el Comité Ejecutivo con arreglo al párrafo 1 de la Parte C de esta Sección, en la proporción que su poder de voto represente respecto del poder total de voto de todos los miembros.

Parte E:  
Poder de Voto

1. Cuando este Código entre en vigor, cada miembro tendrá el poder de voto que se especifica en la tabla que aparece a continuación. Posteriormente, el poder de voto de los miembros será revisado periódicamente y determinado por el Consejo de Comercio de acuerdo con las provisiones de los párrafos 3 y 4 de esta Parte.

	Votos Comerciales	Votos Básicos	Total de Votos	Porcentaje. Dis- tribución del po- der de voto*
Australia	11.4	4.4	15.8	3.58%
Austria	8.9	4.4	13.3	3.01%
Canadá	39.1	4.4	43.5	9.84%
Comunidad Europea	142.8	4.4	147.2	33.31%
Japón	48.5	4.4	52.9	11.97%
Nueva Zelandia	3.2	4.4	7.6	1.72%
Noruega	7.4	4.4	11.8	2.67%
Suecia	16.1	4.4	20.5	4.64%

ANEXO "H"  
40.

Suiza	15.2	4.4	19.6	4.44%
Estados Unidos	105.3	4.4	109.7	24.82%
Totales	397.9	44.0	441.9	100.00%

2. Cuando el Código entre en vigor para un miembro no listado en el párrafo 1 de esta Parte, dicho miembro -hasta la siguiente determinación del poder de voto de los miembros- tendrá derecho a: (1) el número de votos establecido en el párrafo 3(a) de esta Parte, calculado como si hubiese sido miembro en el momento del último cálculo del poder de voto de los miembros; más (2) un número de votos - igual al número de votos asignados por última vez individualmente a los miembros de acuerdo con la columna de "Votos Básicos" del - párrafo 1 de esta Parte, o, cuando el poder de voto indicado en - esa columna haya sido reemplazado, de acuerdo con el párrafo 3(b) de esta Parte.

3. A no ser que se determine otra cosa en esta Parte, cada miembro tendrá derecho a un poder de voto determinado de la siguiente manera:

(a) El noventa por ciento del poder total de voto de todos los miembros será calculado asignando a cada miembro un voto por cada mil - millones de dólares estadounidenses (o su equivalente) de su comer

\* Notas explicativas de la tabla:

1. No se pretende que la columna de porcentajes de la derecha, o estas normas explicativas, aparezcan en el texto del Código una vez que haya sido negociado en forma definitiva.
2. Las cifras comerciales utilizadas para calcular el poder de voto están basadas en datos de 1972 compilados por la Organiza-



cio exterior total. Para los fines de este párrafo, el comercio exterior de un miembro comprenderá su promedio anual de exportaciones más su promedio anual de importaciones durante un período de tres años consecutivos, los que serán los mismos para todos los miembros.

(b) El diez por ciento del poder total de voto de todos los miembros se dividirá entre ellos en cantidades iguales.

4. El Consejo de Comercio determinará la fecha en que el poder de voto será revisado y en que cualquier revisión del poder de voto entrará en vigor, así como el período que será considerado como "el período de tres años consecutivos", y, previa consulta con el Fondo Monetario Internacional, los tipos de cambio que se utilizarán para determinar los equivalente en dólares estadounidenses. El Consejo de Comercio podrá establecer las reglas y procedimientos suplementarios que sean necesarios para el cálculo del poder de voto.

---

ción para la Cooperación Económica y el Desarrollo y por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, tal como fueron resumidos y publicados por el Departamento de Estado de los Estados Unidos en su boletín noticioso de agosto de 1973. Las importaciones c.i.f. fueron ajustadas al sistema f.o.b., de acuerdo con la relación entre las importaciones c.i.f. y las importaciones f.o.b. consignada para países individuales para 1972 en "Estadísticas Financieras Internacionales" del Fondo Monetario Internacional.

SECCION XVI:  
INTERPRETACION

1. Cualquiera cuestión de interpretación de las provisiones de este Código que surja entre los miembros, será sometida para su decisión al Comité Ejecutivo.
2. Las interpretaciones hechas por el Comité Ejecutivo con arreglo a esta Sección podrán ser apeladas ante el Consejo de Comercio por cualquier miembro dentro de los 90 días siguientes a la fecha de la interpretación, la cual, sin embargo, quedará en vigor mientras no actúe el Consejo de Comercio. La acción del Consejo de Comercio será definitiva.

SECCION XVII:

RETIRO

Cualquier miembro podrá retirarse del Código en cualquier momento después de que el Director reciba la correspondiente notificación por escrito.

SECCION XVIII:

ENMIENDAS

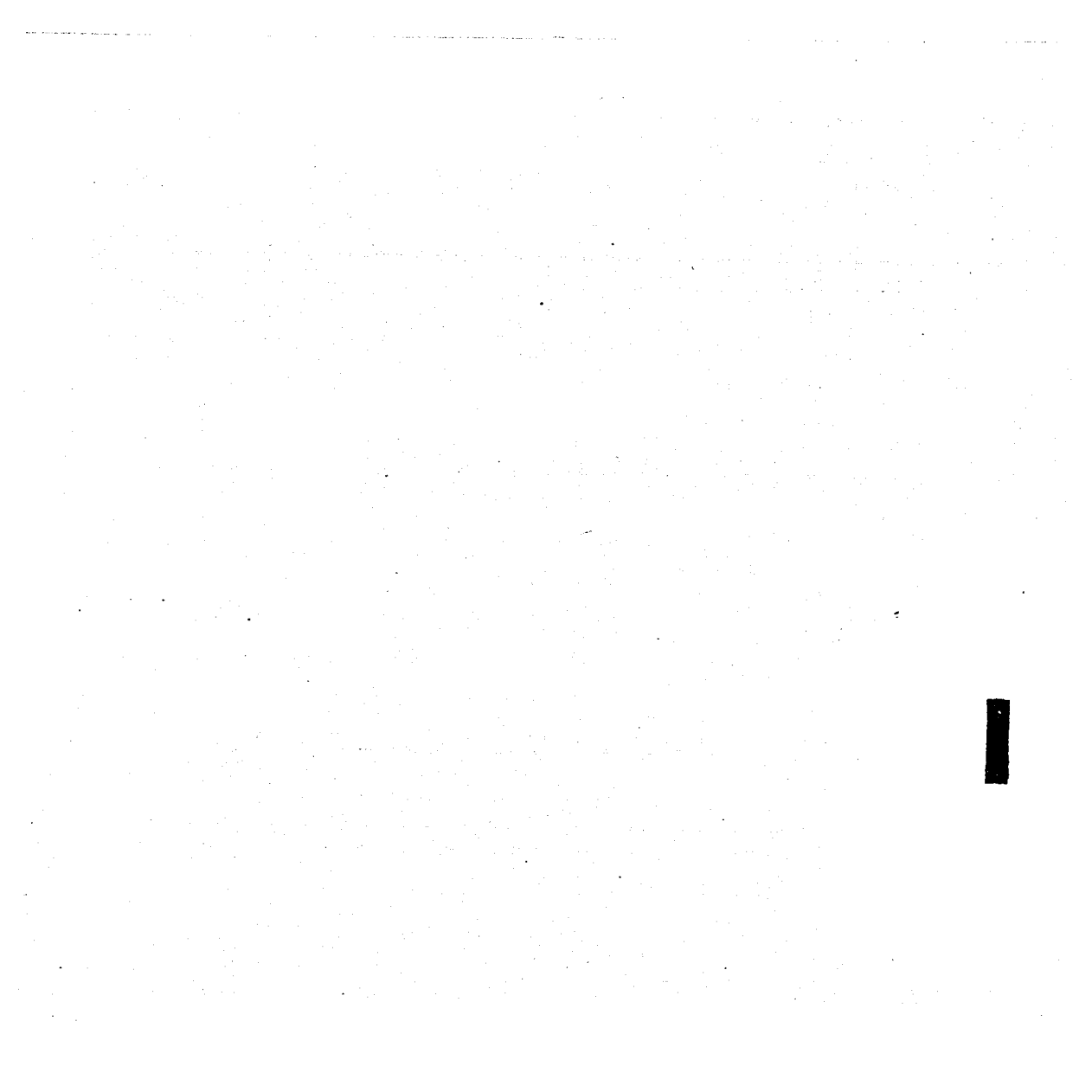
1. Las enmiendas al Código entrarán en vigor después de su aprobación por el Consejo de Comercio por el voto afirmativo de una mayoría de miembros que comprenderá no menos del 80% del poder total de voto de todos los miembros, pero ninguna enmienda que altere el derecho de retiro de un miembro con arreglo a la Sección - XVII será aprobada sin el voto afirmativo de todos los miembros.
  
2. El Consejo de Comercio podrá determinar, en su instrumento de enmienda, que la enmienda se aplicará a todos los miembros, y que, al miembro que deje de aplicarla, se le podrá exigir que se retire del Código.

PROVISION FINAL

1. Cada Gobierno y la Comunidad Europea, en cuyo nombre se firme este Código, deberá -al momento de su firma- depositar con el Director General de las PARTES CONTRATANTES del GATT un instrumento en el que declare que ha dado todos los pasos legales necesarios para poder cumplir con sus obligaciones adquiridas con arreglo - a este Código.

2. Este Código entrará en vigor para sus signatarios \_\_\_\_\_ días después de haber sido firmado en nombre de la Comunidad Europea, Japón y Estados Unidos, y para cada uno de los demás signatarios nombrados en el párrafo 1 de la Parte E de la Sección XV, treinta días después del día de su firma.

3. Este Código quedará abierto a la firma de cualquier otro gobierno que sea parte contratante del GATT y miembro del Fondo Monetario Internacional.



R E S U M E N  
D E

C O M E R C I O

E X T E R I O R

1978 - 1979 \*

Instituto Mexicano de  
Comercio Exterior  
Dirección Técnica  
Departamento de Estudios  
\* Cifras preliminares (en miles  
de dólares)

FUENTE: Secretaría de Programación y  
Presupuesto, Banco de México, S.A.  
y la Secretaría de Hacienda y Crédito  
Público





1

1. MEXICO: BALANZA COMERCIAL  
(MILES DE DOLARES)

<u>CONCEPTO</u>	<u>1 9 7 8*</u>	<u>1 9 7 9*</u>	<u>VARIACION ABSOLUTA</u>
Exportaciones 1/	5 808 113	8 555 496	2 747 383
Importaciones	8 151 662	11 997 431	3 845 769
Saldo	-2 343 549	-3 441 935	1 098 386

2

<u>CONCEPTO</u>	<u>1 9 7 8 *</u> <u>VALOR</u>	<u>%</u>	<u>1 9 7 9 *</u> <u>VALOR</u>	<u>%</u>	<u>VARIACION RELATIVA 1979</u>
Exportación Total	5 808 113	100.0	8 555 496	100.0	47
Agropecuario	1 626 894	28.0	1 943 567	22.7	19
Minería extractiva	1 944 068	33.4	4 008 894	46.9	106
Petróleo crudo	1 773 604	30.5	3 789 261	44.3	113
Industria	170 464	2.9	219 633	2.6	28
Industria de transformación	2 116 995	36.5	2 446 717	28.6	15
	120 156	2.1	156 318	1.8	30

ANEXO "I"

2.

1. México: Balanza Comercial  
1/ Se incluye la revaluación
2. México: Estructura de las Exportaciones
3. México: Estructura de las Exportaciones sin  
Petróleo 1/  
1/ Excluye petróleo y derivados
4. México: Exportación de Principales Productos Agropecuarios  
\* Cifras preliminares, incluye revaluación  
\*\* Variación mayor a 100%
5. México: Exportación de Principales Productos Manufacturados
6. México: Principales Productos Importados
7. México: Principales Productos que Aumentaron sus  
Importaciones
8. México: Destino de las Exportaciones
9. México: Origen de las Importaciones  
1/ Excluye maquila e incluye perímetros libres

# 3

<u>E P T O</u>	1 9 7 8 *		1 9 7 9 *		VAR REL 197
	<u>V A L O R</u>	<u>%</u>	<u>V A L O R</u>	<u>%</u>	
ión Total	4 014 866	100.0	4 674 501	100.0	1
ropecuario	1 626 694	40.5	1 943 567	41.6	1
	170 464	4.3	219 633	4.7	28
a de transformación	2 097 352	52.2	2 354 983	50.4	12
	120 156	3.0	156 318	3.3	30

# 4

C A T E G O R Í A	1 9 7 8 *		1 9 7 9 *		VARIACION 1979/
	VALOR	%	VALOR	%	
Total	5 808 113	100.0	8 555 496	100.0	47
pecuario	1 626 894	28.0	1 943 567	22.7	19
en grano	386 379	6.7	546 189	6.4	41
cardar ni peinar	308 549	5.3	351 554	4.1	13
asco o congelado	166 269	2.9	270 079	3.2	62
co	198 039	3.4	182 959	2.1	-7
vos de la especie bovina	157 698	2.7	120 032	1.4	-23
	56 290	1.0	81 796	1.0	45
ajonjolí	17 180	0.3	69 464	0.8	304
cas	55 880	1.0	62 991	0.7	12
ama	42 867	0.7	39 248	0.5	-8
hortalizas en fresco					
mate	32 338	0.6	38 157	0.5	18
eladas con azúcar	22 684	0.4	37 908	0.4	67
ja	26 316	0.5	33 946	0.4	29
	23	-	23 646	0.3	*
de ajonjolí descorticadas	11 250	0.2	19 790	0.2	75
cas o refrigeradas	73 566	1.3	15 830	0.2	-78
istalizables de caña					
	14 194	0.2	13 725	0.2	-3
pigas de sorgo preparados	12 936	0.2	13 137	0.2	1
chuguilla	5 420	0.1	7 382	0.1	36
ano	12 758	0.2	6 875	0.1	-46
trigo certificada	3 051	0.1	4 698	0.1	54



C U C T O	1 9 7 8		1 9 7 9	
	VALOR	%	VALOR	%
ón Total	5 808 113	100.0	8 555 496	100.0
de Transformación	2 116 995	36.5	2 446 717	28.6
y aparatos de accionamiento , eléctrico, electrónico y es	319 078	5.5	290 012	3.4
as y piezas para vehículos porce	182 639	3.1	244 664	2.9
es para transporte de personas	56 408	1.0	93 046	1.1
derivados del petróleo	19 643	0.3	91 734	1.1
licuado o en solución	50 535	0.9	78 814	0.9
inado	48 420	0.8	71 709	0.8
s de legumbres, hortalizas	60 638	1.0	63 834	0.8
orcho, mimbre, bejuco y	61 811	1.1	57 815	0.7
manufacturas	62 510	1.1	55 765	0.7
ado	52 383	0.9	47 490	0.6
sus manufacturas	39 793	0.7	44 837	0.5
presos	35 728	0.6	43 957	0.5
ras de henequén	34 164	0.6	42 478	0.5
orhídrico	26 101	0.5	39 592	0.5
plomo	33 776	0.6	36 646	0.4
hierro o acero	26 673	0.5	35 036	0.4
y sus partes componentes	26 208	0.5	32 520	0.4
de vestir sus accesorios y	32 749	0.6	29 810	0.4
s de tejidos	27 429	0.5	29 534	0.4
sus hojas de hierro o acero	20 039	0.4	29 520	0.4
de algodón				
curtientes o tintóreos				

P R O D U C T O	1 9 7 8 *		1 9 7 9 *		% DE
	V A L O R	%	V A L O R	%	O DIS 197
Producción Total	8 151 662	100.0	11 997 431	100.0	
Máquinas, aparatos y artefactos eléctricos	1 759 873	21.6	2 889 926	24.1	
Productos de fundición de hierro o acero	907 527	11.1	1 105 302	9.2	
Productos químicos orgánicos	516 091	6.3	710 013	5.9	
Máquinas, aparatos eléctricos y objetos relacionados a usos electrotécnicos	456 780	5.6	703 014	5.9	
Plantas de ensamble p/automóviles producidos en el país	612 221	7.5	683 516	5.7	
Instrumentos y aparatos de medida y pesificación	208 505	2.6	363 946	3.0	
Motores de ruedas o de orugas y los relacionados	186 268	2.3	324 452	2.7	
Resinas plásticas y resinas artificiales	201 157	2.5	276 693	2.3	
Harinas y frutos oleaginosos	276 026	3.4	238 065	2.0	
Accesorios para automóviles	120 466	1.5	222 409	1.9	
Productos químicos inorgánicos	127 250	1.6	211 101	1.8	
Productos para vías férreas (incluye material rodante y piezas de refacción)	70 487	0.9	201 728	1.7	
Productos en grano	64 052	0.8	195 777	1.6	
Carbón, fosfato, arcillas y similares	88 881	1.1	168 394	1.4	
Aluminio y sus productos	101 403	1.2	157 064	1.3	
Máquinas y cartones fabricados mecánicamente en rollos o en hojas	102 240	1.3	157 006	1.3	
Máquinas y preparaciones industriales	74 633	0.9	120 383	1.0	
Productos de las industrias químicas	71 311	0.9	111 671	0.9	

# 7

<u>U C T O</u>	<u>1 9 7 8*</u>	<u>1 9 7 9*</u>	<u>VARIACION</u> <u>ABSOLUTA</u>
aparatos y artefactos mecánicos	1 759 873	2 889 926	1 130 053
aparatos eléctricos y objetos			
usados a usos electrotécnicos	456 780	703 014	246 234
de fundición de hierro o acero	907 527	1 105 302	197 775
químicos orgánicos	516 091	710 013	193 922
medidos y aparatos de medida y precisión	208 505	363 946	155 441
de ruedas o de orugas y los combinados	186 268	324 452	138 184
para vías férreas (incluye material			
y piezas de refacción)	64 052	195 777	131 725
	70 487	201 728	131 241
para automóviles	120 466	222 409	101 943
químicos inorgánicos	127 250	211 101	83 851
de grano	88 881	168 384	79 503
plásticas y resinas artificiales	201 157	276 693	75 536
de ensamble p/automóviles			
producidos en el país	612 221	683 516	71 295
	44 033	106 009	61 976
fosfatos, arcillas y similares	101 403	157 064	55 661

# 8

S E S	1 9 7 8 *		1 9 7 9 *		% DE O DIS 197
	V A L O R	%	V A L O R	%	
6n Total	5 808 113	100.0	8 555 496	100.0	
pidos	4 034 529	69.5	5 870 319	68.6	
	152 701	2.6	463 116	5.4	2
	112 607	1.9	286 568	3.4	1
	199 589	3.4	283 547	3.3	
de Alemania	114 789	2.0	216 483	2.5	
	112 558	1.9	149 205	1.7	
ep. Popular)	124 135	2.1	129 331	1.5	
a	127 453	2.2	95 391	1.1	
	61 535	1.1	73 618	0.9	
ico	22 317	0.4	71 095	0.8	
	41 861	0.7	70 459	0.8	
Luxemburgo	49 147	0.9	68 681	0.8	
	33 497	0.6	54 915	0.6	
a	53 061	0.9	52 893	0.6	
ido	52 302	0.9	45 486	0.5	
	38 565	0.7	44 946	0.5	
ajos	46 915	0.8	43 658	0.5	
	28 585	0.5	40 355	0.5	
a	25 480	0.5	38 497	0.5	
ica	33 571	0.6	35 547	0.4	
	37 396	0.7	27 977	0.3	
	2 986	-	26 876	0.3	
ador	24 956	0.4	25 384	0.3	
	27 718	0.5	24 765	0.3	
	21 586	0.4	20 067	0.2	
as	16 329	0.3	19 134	0.2	
avia	10 753	0.2	18 209	0.2	
	6 908	0.1	16 894	0.2	1
a	2 986	-	15 733	0.2	4
as Holandesas	2 378	-	15 269	0.2	5



# 9

P A I S E S	1 9 7 8 *		1 9 7 9 *		% DE O DIS 1979
	V A L O R	%	V A L O R	%	
Partación Total	8 151 662	100.0	11 997 431	100.0	
Estados Unidos	4 948 644	60.7	7 482 965	62.4	
Francia	589 891	7.2	790 291	6.6	
Rep. Fed. de Alemania	543 403	6.7	768 869	6.4	
Italia	290 320	3.6	380 908	3.2	
Suecia	143 346	1.8	292 494	2.4	10
Reino Unido	214 923	2.6	287 269	2.4	3
Países Bajos	245 852	3.0	239 194	2.0	-
Canadá	117 835	1.5	223 112	1.9	8
Irlanda	162 058	2.0	197 739	1.7	2
Argentina	123 181	1.5	158 636	1.3	2
Brasil	123 558	1.5	127 004	1.1	
Belgica-Luxemburgo	94 708	1.2	121 486	1.0	2
Países Bajos	57 281	0.7	119 341	1.0	10
India	61 152	0.7	86 994	0.7	4
China	7 816	0.1	43 664	0.4	45
Corea	24 288	0.3	43 405	0.4	7
Chile	26 475	0.3	40 836	0.3	5
Japón	24 622	0.3	39 113	0.3	5
Países Bajos	18 676	0.2	37 929	0.3	10
Islas Holandesas	21 237	0.3	35 462	0.3	6
Australia	27 148	0.3	33 455	0.3	2
India	12 369	0.2	30 321	0.3	14
Corea	13 946	0.2	26 409	0.2	8
Francia	14 296	0.2	25 421	0.2	7
Italia	13 099	0.2	23 301	0.2	7
Reino Unido	10 570	0.1	22 900	0.2	11
República Checa	6 410	0.1	22 078	0.2	24
Países Bajos	22 570	0.3	21 676	0.2	-
Francia	9 397	0.1	21 312	0.2	11
Porto Rico	10 758	0.1	19 197	0.2	7

J

TRATADO DE COMERCIO MEXICANO-AMERICANO  
DE 1942.

Páginas

618 - 629.

J

ANEXO "J"

1.

DECRETO por el que se aprueba el Tratado de Comercio celebrado entre México y los Estados Unidos de América el 23 de diciembre de 1942.\*

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Presidencia de la República.

MANUEL AVILA CAMACHO, Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, a sus habitantes, sabed:

Que la H. Cámara de Senadores del Congreso de la Unión, se ha servido dirigirme el siguiente

DECRETO:

La Cámara de Senadores del Congreso de los Estados Unidos Mexicanos, en ejercicio de la facultad que le concede la fracción I del artículo 76 de la Constitución Federal decreta:

ARTICULO UNICO.- Se aprueba el Tratado de Comercio celebrado entre México y los Estados Unidos de América, en la Ciudad de Washington, D.C.E.U.A., el 25 de diciembre de 1942.-Lic. - Esteban García de Alba, S.P.-Rúbrica.-Lic. José Castillo Torres S.S.- Rúbrica.-P.Magro Soto, S.S.-Rúbrica".

En cumplimiento de lo dispuesto por la fracción I del artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y para su debida publicación y observancia, promulgo el presente Decreto en la residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la ciudad de México, D.F., a los veintinueve días del mes de diciembre de mil novecientos cuarenta y dos.-Manuel Avila - Camacho.-Rúbrica.- El Secretario de Estado y del Despacho de Relaciones Exteriores, Ezequiel Padilla.-Rúbrica.-Al C. Lic. - Miguel Alemán, Secretario de Gobernación.-Presente.

CONVENIO de Comercio celebrado entre México y los Estados Unidos de América. \*

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.-Presidencia de la República.

MANUEL AVILA CAMACHO, Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, a sus habitantes, sabed:

Que el veintitrés de diciembre de mil novecientos cuarenta y dos, se celebró y firmó en la ciudad de Washington, D.C., por Plenipotenciarios debidamente autorizados al efecto, un Convenio de Comercio entre México y los Estados Unidos de América, cuyo texto es el siguiente:

El Presidente de los Estados Unidos Mexicanos y el Presidente de los Estados Unidos de América, deseando estrechar los lazos tradicionales de amistad entre los dos países, mediante el mantenimiento del principio de igualdad de tratamiento, en forma incondicional e ilimitada, como base de las relaciones - -

\* D.O.F. 31 diciembre de 1942.

comerciales y por el otorgamiento de concesiones y ventajas mutuas y recíprocas para el fomento del comercio, han llegado por medio de sus respectivos Plenipotenciarios al siguiente Convenio:

## ARTICULO I

Cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad que los Estados Unidos Mexicanos o los Estados Unidos de América hayan otorgado o puedan otorgar en lo futuro a cualquier artículo originado o destinado a cualquier tercer país, con respecto a derechos aduanales y gravámenes de cualquier clase establecidos sobre la importación o exportación o en conexión con ellas, y con respecto al método de percepción de tales derechos y gravámenes, así como a todos los reglamentos y formalidades referentes a la importación o exportación, y también con respecto a todas las leyes y reglamentos que afecten al impuesto, venta, distribución o uso de artículos importados dentro del país, será concedido inmediata e incondicionalmente al artículo similar que provenga o que sea destinado a los Estados Unidos de América o los Estados Unidos Mexicanos, respectivamente.

## ARTICULO II

Los artículos cultivados, producidos o manufacturados en los Estados Unidos Mexicanos o en los Estados Unidos de América importados al otro país, estarán exentos de todo impuesto, tasa, carga o gravamen internos diferentes o más elevados que los que graven artículos similares de origen nacional.

## ARTICULO III

1.- Ni el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos ni el Gobierno de los Estados Unidos de América impondrá prohibiciones o restricciones de ninguna naturaleza a la importación, venta, distribución o uso de cualquier artículo cultivado, producido o manufacturado en el otro país, o a la exportación de cualquier artículo destinado al territorio del otro país, a menos que la importación, venta, distribución o uso del artículo similar cultivado, producido o manufacturado en todos los demás países, o la exportación del artículo similar a todos los demás países, respectivamente, quede prohibida o restringida en la misma forma.

2.- Si el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos o el Gobierno de los Estados Unidos de América impone cualquier reglamentación cuantitativa sobre la importación o exportación de cualquier artículo, o sobre la venta, distribución o uso de cualquier artículo importado, por regla general hará del conocimiento público la cantidad o valor total del artículo cuya importación, exportación, venta, distribución o uso se haya permitido durante un período determinado, así como de cualquier cambio de tal cantidad o valor. Además, si el Gobierno de cualquiera de los dos países asigna una parte de dicha cantidad o valor total a cualquier tercer país, por regla general asignará al otro país contratante, con respecto a cualquier artículo en el cual este último tenga un interés de importancia, una parte basada sobre la proporción de la cantidad o valor total suministrado por dicho país, o en el caso de exportaciones una parte basada sobre la proporción exportada a dicho otro país, durante un período típico anterior. En tales casos el Gobierno

que impone la reglamentación consultará con el Gobierno del otro país antes de que sea determinada la parte que vaya a ser asignada a ese país.

3.- Las disposiciones de este Artículo que se relacionan con artículos importados también se aplicarán con respecto a la cantidad o valor de cualquier artículo que se permita importar libre de derechos o impuestos o a una cuota de derechos o impuestos más baja que la cuota de derechos o impuestos con que se gravan las importaciones en exceso de tal cantidad o valor.

#### ARTICULO IV

1.- Si el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos o el Gobierno de los Estados Unidos de América establece o mantiene una forma cualquiera de control de los medios de pagos internacionales, concederá el tratamiento incondicional de la nación más favorecida al comercio del otro país con respecto a todos los aspectos de tal control.

2.- El Gobierno que establezca o mantenga tal control no impondrá prohibición, restricción o demora alguna a la transferencia del pago de cualquier artículo cultivado, producido o manufacturado en el otro país que no se imponga a la transferencia del pago del artículo similar cultivado, producido o manufacturado en cualquier tercer país. Con respecto a los tipos de cambio y con respecto a las tasas o cargas sobre operaciones de cambio, se concederá a los artículos cultivados, producidos o manufacturados en el otro país un tratamiento incondicional no menos favorable que el concedido a los artículos similares cultivados, producidos o manufacturados en cualquier tercer país. Las disposiciones precedentes se extenderán también a la aplicación de tal control a los pagos necesarios o incidentales para la importación de los artículos cultivados, producidos o manufacturados en el otro país. En general, el control se aplicará de manera que no sea en perjuicio del otro país en lo que respecta a la competencia entre los artículos cultivados, producidos o manufacturados en los territorios de ese país y artículos similares cultivados, producidos o manufacturados en terceros países.

#### ARTICULO V

1.- Si el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos o el Gobierno de los Estados Unidos de América establece o mantiene una agencia exclusiva para la importación, exportación, venta, distribución o producción de cualquier artículo u otorga privilegios exclusivos a cualquiera agencia para importar, exportar, vender, distribuir o producir cualquier artículo, se concederá al comercio del otro país un tratamiento justo y equitativo con respecto a las compras o ventas en el extranjero de dicha agencia. A ese efecto dicha agencia, al efectuar sus compras o ventas de cualquier artículo en el extranjero, se guiará únicamente por consideraciones tales como precio, calidad, posibilidades de compra-venta, transporte y condiciones de compra o venta, que habitualmente tomaría en cuenta una empresa comercial privada solamente interesada en comprar o vender tal artículo en las condiciones más favorables.

2.- El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América, al adjudicar contratos para obras públicas y, en general, en la adjudicación de materiales, concederá un tratamiento justo y equitativo al comercio del otro país en comparación con el tratamiento que conceda al comercio de cualquier tercer país.

## ARTICULO VI

1.- Las leyes, los reglamentos de autoridades administrativas y las decisiones de autoridades administrativas o judiciales de los Estados Unidos Mexicanos y de los Estados Unidos de América, respectivamente, relativos a la clasificación de artículos para fines aduanales o a cuotas arancelarias, serán publicadas sin demora de tal manera que permita a los comerciantes el conocimiento de los mismos. Dichas leyes, reglamentos y decisiones se aplicarán uniformemente en todos los puertos del país respectivo, con la excepción que queda expresamente especificada en las leyes de los Estados Unidos de América, relativas a los artículos importados en Puerto Rico.

2.- Ninguna disposición administrativa del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos o del Gobierno de los Estados Unidos de América que disponga aumentos en las cuotas de derechos o en las cargas aplicables de conformidad con una práctica establecida y uniforme a las importaciones originarias del territorio del otro país, o que imponga cualquier nuevo requisito con respecto a tales importaciones, se aplicará en forma retroactiva ni como práctica general con respecto a artículos que hayan entrado, o hayan sido retirados del almacén, para el consumo antes de la expiración de treinta días siguientes a la fecha de publicación del anuncio de dicha disposición en la forma oficial acostumbrada. Lo estipulado en este párrafo no se aplicará a las disposiciones administrativas que impongan derechos contra mercancías vendidas para efectuar un "dumping", o relativas a reglamentaciones para la protección de la vida o salud humana, animal o vegetal, o relativas a la seguridad pública, o para la ejecución de resoluciones judiciales.

3.- El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos o el Gobierno de los Estados Unidos de América no impondrá penas mayores que las simplemente correctivas sobre la importación de artículos cultivados, producidos o manufacturados en el otro país por razón de errores en la documentación que evidentemente se deban al trabajo tipográfico (clerical errors), o con respecto a los cuales pueda establecerse la buena fe.

4.- El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América otorgarán benévola consideración a las representaciones que el otro Gobierno tenga a bien hacer con respecto a la aplicación de las reglamentaciones aduanales, reglamentaciones cuantitativas o la administración de las mismas, así como a la observancia de formalidades aduanales y a la aplicación de las leyes y reglamentos sanitarios para la protección de la vida humana, animal o vegetal.

5.- Si el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos o el Gobierno de los Estados Unidos de América hace representaciones ante el otro Gobierno con respecto a la aplicación de cualquier ley o reglamento sanitario para la protección de la vida o



salud humana, animal o vegetal y si hubiere desacuerdo con respecto a estas cuestiones un comité de expertos técnicos, en el cual cada Gobierno estará representado deberá, a solicitud de cualquiera de los dos Gobiernos, establecerse y reunirse, para estudiar la cuestión y para someter recomendaciones sobre el particular tan pronto como sea posible.

#### ARTICULO VII

Los artículos cultivados, producidos o manufacturados en los Estados Unidos de América, enumerados y descritos en la lista I anexa a este Convenio, del cual forma parte integrante, al ser importados en los Estados Unidos Mexicanos quedarán exentos de derechos aduanales ordinarios que excedan de los enumerados y previstos en la mencionada Lista, sujetándose a las condiciones que aparecen en la misma. Dichos artículos quedarán también exentos de todo otro derecho, impuesto, tasa, carga o gravamen sobre la importación o en relación con ella, en exceso de aquéllos que estén en vigor en la fecha de la firma de este Convenio o aquéllos cuya imposición ulterior estipulen las leyes de los Estados Unidos Mexicanos en vigor en esa fecha.

#### ARTICULO VIII

1.- Los artículos cultivados, producidos o manufacturados en los Estados Unidos Mexicanos, enumerados y descritos en las Listas II y III anexas a este Convenio, del cual forman parte integrante, al ser importados en los Estados Unidos de América quedarán exentos de derechos aduanales ordinarios que excedan de los enumerados y previstos en dichas Listas, sujetándose a las condiciones que aparecen en las mismas. Dichos artículos quedarán también exentos de todo otro derecho, impuesto, tasa, carga o gravamen sobre la importación o en relación con ella, en exceso de aquéllos que estén en vigor en la fecha de la firma de este Convenio o aquéllos cuya imposición ulterior estipulen las leyes de los Estados Unidos de América en vigor en esa fecha.

2.- El Gobierno de los Estados Unidos de América se reserva el derecho de retirar o modificar la concesión relativa al derecho aduanal ordinario otorgado a cualquier artículo enumerado y descrito en la Lista III de este Convenio en cualquier tiempo posterior a la terminación de la ilimitada emergencia nacional proclamada por el Presidente de los Estados Unidos de América el 27 de mayo de 1941, debiendo dar aviso por escrito con seis meses de anticipación al Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, pero en ningún caso deberá la cuota de derecho sobre tal artículo exceder a la cuota de derecho que se encuentra en vigor en la fecha de la firma de este Convenio.

#### ARTICULO IX

Las disposiciones de los artículos VII y VIII de este Convenio no impedirán al Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos o al Gobierno de los Estados Unidos de América imponer en cual--

quier momento, a la importación de cualquier artículo, un gravamen equivalente a un impuesto interno que se aplique a un artículo nacional similar, o a un producto con el cual el artículo importado ha sido manufacturado o producido en su totalidad o en parte.

#### ARTICULO X

1.- Ninguna prohibición, restricción o cualquier otra forma de reglamentación cuantitativa, podrá ser impuesta por el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos a la importación, venta, distribución o uso de cualquier artículo cultivado, producido o manufacturado en los Estados Unidos de América, enumerado y descrito en la Lista I, o por el Gobierno de los Estados Unidos de América a la importación, venta, distribución o uso de cualquier artículo cultivado, producido o manufacturado en los Estados Unidos Mexicanos, enumerado y descrito en la Lista II o la Lista III.

2.- La disposición que antecede no impedirá al Gobierno de cualquiera de los dos países imponer reglamentaciones cuantitativas en cualquier forma a la importación o venta de cualquier artículo conjuntamente con medidas gubernamentales o con medidas dictadas con autorización gubernamental que tengan por objeto reglamentar o controlar la producción, el abastecimiento del mercado, la calidad o los precios de artículos nacionales similares o tendientes a aumentar el costo de la mano de obra en la producción de tales artículos, o a mantener el valor de cambio de la moneda del país. Cuando el Gobierno de cualquiera de los dos países se proponga imponer o alterar substancialmente cualquier reglamentación cuantitativa autorizada por este párrafo, lo comunicará por escrito al otro Gobierno y otorgará a éste la oportunidad de opinar con respecto a la proyectada acción; y si no se llegare a un acuerdo con respecto a ello, el Gobierno que haga la proposición quedará en libertad de llevarla a efecto y el otro Gobierno quedará en libertad, dentro del término de treinta días después de tomada tal acción, de dar por terminado este Convenio en su totalidad o en parte, previo aviso por escrito de treinta días de anticipación.

3.- Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no se aplicarán a las restricciones cuantitativas impuestas por el Gobierno de los Estados Unidos de América a la importación de café proveniente de los Estados Unidos Mexicanos, en conformidad con las estipulaciones del Convenio Inter-Americano del Café, firmado el 28 de noviembre de 1940.

#### ARTICULO XI

1.- Si, como resultado de acontecimientos imprevistos y de la concesión otorgada a cualquier artículo enumerado y descrito en las Listas anexas a este Convenio, tal artículo se está importando en cantidades tan crecidas y en condiciones tales que amenacen u ocasionen serios perjuicios a los productores nacionales de artículos iguales o similares, el Gobierno de cualquiera de los dos países estará en libertad de retirar en

todo o en parte la concesión, o de modificarla en la medida y por el tiempo que sea necesario para evitar tales perjuicios. Por lo tanto, si el Presidente de los Estados Unidos de América encuentra que de hecho las importaciones de cualesquiera de los artículos enumerados y descritos en la Lista II o la Lista III se están efectuando en los Estados Unidos de América en las circunstancias previstas en la frase precedente, decidirá si es necesario para evitar tal perjuicio el retiro en todo o en parte de la concesión relativa al artículo, o cualquier modificación a dicha concesión mediante el establecimiento de regulaciones cuantitativas o por otras medidas, y si encuentra que los intereses públicos se benefician con ello, proclamará dichos hechos y resoluciones, y a partir de la fecha señalada en la proclama para su vigencia, y durante el tiempo que ésta permanezca en vigor, las importaciones del artículo en los Estados Unidos de América quedarán sujetas al tratamiento aduanal, así determinado por ser necesario para evitar tal perjuicio. Igualmente, si el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos encuentra que de hecho cualquier artículo enumerado y descrito en la Lista I está importándose en los Estados Unidos Mexicanos bajo las circunstancias mencionadas, podrá, si encuentra que los intereses públicos se benefician con ello, retirar en todo o en parte la concesión relativa al artículo, o modificar dicha concesión por medio del establecimiento de regulaciones cuantitativas o por otros medios, en la medida y por el tiempo que sea necesario para evitar tal perjuicio.

2.- El Gobierno de cualquiera de los dos países, antes de retirar o modificar una concesión de acuerdo con las disposiciones del inciso 1 de este artículo, dará al otro Gobierno un aviso por escrito y con toda la anticipación posible, y le proporcionará la oportunidad de opinar con respecto a la acción propuesta; y si no se llegare a un acuerdo, el Gobierno que se proponga tomar tal acción quedará, no obstante, en libertad de hacerlo y el otro Gobierno quedará en libertad, dentro de un término de treinta días después de la fecha en que se tome tal acción, de dar por terminado este Convenio en todo o en parte, previo aviso por escrito de treinta días de anticipación.

#### ARTICULO XII

Con respecto a los artículos cultivados, producidos o manufacturados en los Estados Unidos Mexicanos o los Estados Unidos de América, enumerados y descritos en la Lista I o en las Listas II o III, respectivamente importados en el otro país y que estén o puedan estar gravados con cuotas de derecho ad-valorem o derechos basados o calculados en alguna forma sobre el valor, los principios generales aplicables en los respectivos países para determinar el valor sujeto a pago de derechos y para la conversión de monedas no serán alterados en forma que puedan lesionar el valor de ninguna de las concesiones previstas en este Convenio.

#### ARTICULO XIII

1.- Habrá Libertad de tránsito a través de los Estados Unidos Mexicanos y de los Estados Unidos de América, respectivamente, por las rutas más convenientes al tránsito internacional, para artículos procedentes o con destino a los territorios del otro país.

2.- Los artículos en tránsito deberán entrar en la aduana que corresponda, pero, sujetos a las leyes y reglamentos aduanales -- aplicables, quedarán exentos del pago de cualesquier impuesto de -- tránsito, derechos aduanales o gravamen similar, y no estarán sujetos a ningunas dilaciones o restricciones innecesarias.

3.- Todos los gravámenes o reglamentos que se impongan a los transportes en tránsito serán razonables tomando en consideración las condiciones del tráfico.

4.- A los artículos procedentes de o con destino a cualquiera de los dos países deberá concedérseles en el otro país, con respecto a todos los gravámenes, reglamentos y formalidades de re-- lación al tránsito un tratamiento no menos favorable que el conce-- dido a artículos procedentes de cualquier tercer país o destina-- dos a él.

#### ARTICULO XIV

Si el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos o el Gobierno de los Estados Unidos de América considera que cualquier medida adoptada por el otro gobierno aunque no esté en conflicto con los términos de este convenio, tiene el efecto de anular o menoscabar cualquier objeto del Convenio, dicho otro Gobierno prestará benévola consideración a las representaciones o proposiciones -- escritas que le puedan ser presentadas con el fin de lograr un -- arreglo mutuo y satisfactorio sobre el asunto.

#### ARTICULO XV

1.- Las disposiciones de este Convenio relativas al tratamien-- to que conceden los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Uni-- dos de América, respectivamente, al comercio del otro país, se -- aplicarán a los respectivos territorios aduanales de los dos paí-- ses.

2.- Además, las disposiciones de este Convenio relativas al tratamiento de la nación más favorecida se aplicarán a todos los territorios bajo la soberanía o autoridad de los Estados Unidos Mexicanos o de los Estados Unidos de América, pero no se aplicarán a la Zona del Canal de Panamá.

#### ARTICULO XVI

1.- Las ventajas que conceden actualmente o que en lo suce-- sivo puedan conceder los Estados Unidos Mexicanos o los Estados Unidos de América a países adyacentes con el objeto de facili-- tar el tráfico fronterizo, y las ventajas concedidas en virtud de una unión aduanera de la cual cualquiera de los dos países -- llegue a formar parte, quedarán exceptuadas de los efectos de -- este Convenio.

2.- Las ventajas que conceden actualmente o que en lo suce-- sivo puedan ser concedidas por los Estados Unidos de América, -- sus territorios o posesiones o la Zona del Canal de Panamá entre sí o a la República de Cuba, quedarán exceptuadas de los efectos de este Convenio. Las disposiciones de este párrafo seguirán -- siendo aplicables respecto a cualesquier ventajas concedidas -- actualmente o en lo sucesivo por los Estados Unidos de América, sus territorios o posesiones o por la Zona del Canal de Panamá entre sí, no obstante cualquier cambio en la condición políti-- ca de cualquiera de los territorios o posesiones de los Estados Unidos de América.

## ARTICULO XVII

Nada de lo estipulado en este Convenio será interpretado como impidiendo la adopción o ejecución de medidas:

- a) basada en consideraciones morales o humanitarias;
- b) destinadas a la protección de la vida o salud humana, animal o vegetal;
- c) relativas a los artículos fabricados en las prisiones;
- d) relativas al cumplimiento de leyes de policía o de naturaleza fiscal;
- e) relativas a la importación o exportación del oro o de la plata;
- f) relativas al control de la exportación, venta para la exportación, o tránsito de armas, municiones o implementos de guerra, y en circunstancias excepcionales, cualquier otro material militar;
- g) relativas a la neutralidad;
- h) relativas a la seguridad pública, o impuestas para la protección de los intereses esenciales del país en tiempo de guerra y otra emergencia nacional.

## ARTICULO XVIII

1.- Este Convenio entrará en pleno vigor a los treinta días de su promulgación por el Presidente de los Estados Unidos Mexicanos y el Presidente de los Estados Unidos de América o, en caso que las promulgaciones sean en fechas distintas, a los treinta días de la fecha de la última de ellas, y, sujeto a las disposiciones del artículo X y artículo XI, permanecerá en vigor por un período de tres años.

2.- A no ser que seis meses antes de la terminación del precitado plazo de tres años el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos o el Gobierno de los Estados Unidos de América le haya notificado al otro Gobierno su intención de terminar este Convenio al cumplirse el antedicho plazo, el Convenio seguirá en vigor después del tal período, sujeto a las disposiciones del artículo X y artículo XI, hasta seis meses después de la fecha en que cualquiera de los gobiernos haya notificado su intención de terminarlo.

EN FE DE LO CUAL, los respectivos plenipotenciarios han firmado este Convenio y han puesto en él sus sellos.

HECHO en los idiomas español e inglés, ambos auténticos, en duplicado, en Washington.

POR EL PRESIDENTE DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS: Francisco Castillo Nájera (Firmado.- Embajador Extraordinario y Plenipotenciario de los Estados Unidos Mexicanos en Washington).

POR EL PRESIDENTE DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA: --- Cordell Hull. (Firmado).- Secretario de Estado de los Estados Unidos de América.

## LISTA I (1)

(1) Ver. Pág. 5 y D.C.F.F. (31 dic. 1942) sig.

LISTA II ( 2 )

NOTA: Las disposiciones de esta Lista serán interpretadas y tendrán la misma validez, y la aplicación de las disposiciones de las leyes aduaneras de los Estados Unidos de América, colaterales a las disposiciones de esta Lista, será determinada hasta donde fuere factible, como si cada disposición de esta Lista apareciese respectivamente en la disposición de la ley anotada en la columna de la izquierda de las respectivas descripciones de artículos.

En el caso de cualquier artículo enumerado en esta Lista que esté sujeto en el día de la firma de este Convenio o cualquier derecho aduanero ordinario adicional o distinto, impuesto o no bajo la disposición de la ley anotada en la columna a la izquierda de la respectiva descripción del artículo, continuará estándolo, sujeto a la reducción indicada en esta Lista o que en adelante se estipule, hasta que sea dejado sin efecto de conformidad con la ley, pero dicho derecho no será aumentado.

LISTA III ( 3 )

NOTA: Las disposiciones de esta Lista serán interpretadas y tendrán la misma validez, y la aplicación de las disposiciones de las leyes aduaneras de los Estados Unidos de América colaterales a las disposiciones de esta Lista será determinada, hasta donde fuere factible, como si cada disposición de esta Lista apareciese respectivamente en la disposición de la Ley anotada en la columna de la izquierda de las respectivas descripciones de artículos.

En el caso de cualquier artículo enumerado en esta Lista que esté sujeto en el día de la firma de este Convenio a cualquier derecho aduanero ordinario adicional o distinto, impuesto o no bajo la disposición de la Ley asentada en la columna a la izquierda de la respectiva descripción del artículo, continuará estándolo, sujeto a la reducción indicada en esta Lista o que en adelante se estipule, hasta que sea dejado sin efecto de conformidad con la ley, pero dicho derecho no será aumentado.

Que la H. Cámara de Senadores aprobó el preinserto Convenio el día 29 de diciembre de 1942, según Decreto promulgado en la misma fecha, y no requiriendo el propio Convenio ratificación previa, en cumplimiento de lo dispuesto por la fracción I del artículo 89, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y para su debida publicación y observancia, expido el presente Decreto en la residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, a los treinta días del mes de diciembre de mil novecientos cuarenta y dos. Manuel Avila Camacho.- Rúbrica.- El Secretario de Estado y del Despacho de Relaciones Exteriores, Ezequiel Padilla.- El Secretario de Estado y del Despacho de la Economía Nacional, Francisco Javier Gaxiola Jr.- Rúbrica.- Al C. Lic. Miguel Alemán, Secretario de Gobernación.- Presente.

( 2 ) Ver.: pág. 13 y sig. Ibid.

( 3 ) Ver.: pág. 20 y sig. Ibid.

**ANEXO "K"**

**ANALISIS DE LAS OPINIONES DE LA  
PRENSA Y BIBLIOGRAFIA.**





# A

" A "

- Aguilar Hesiquio.- Temas Preocupantes. Lo del GATT y el Petróleo Exigen Planteamientos Capacitados. "EL HERALDO DE MEXICO". (7 Nov.1979).
- Aguilar Cortés, Marco Antonio.- Pueblo en Consulta. El GATT ama a México. "EXCELSIOR". (16 Nov. 1979). C
- Aguilar G., Roberto.- La Presencia de México en el GATT fortalecerá a transnacionales: ASR. "EL SOL DE MEXICO". (17 Nov. 1979). C
- Alponete, Juan María.- El GATT y el capitalismo mundial. "UNO MAS UNO". (14 abril 1979). C
- Alponete Juan María.- El GATT y la Comisión Trilateral. "UNO MAS UNO". (18 abril 1979). C
- Alponete Juan María.- Alemania, México y el GATT. "UNO - MAS UNO". (29 Ago.1979). C
- Alponete Juan María.- El GATT y el Petróleo. "UNO MAS - UNO". (11 Sept. 1979). C
- Alponete Juan María.- Ingreso al GATT. Modernizar la infraestructura. "UNO MAS UNO". (10 Nov. 1979). C
- Alponete Juan María.- El GATT por dentro. "UNO MAS UNO". (13 Nov. 1979). C
- Alponete Juan María.- El GATT y el desarrollo industrial. "UNO MAS UNO". C
- Alponete Juan María.- México y el GATT. "UNO MAS UNO". C
- Alponete Juan María.- El GATT y la crítica. "UNO MAS - - UNO". (11 Dic. 1979). C
- Alva Brito Antonio y Vázquez Legaria Fermín.-Crear un - Mercomún con Canadá y EU Anularía el Poder Petrolero Mexicano. "EL SOL DE MEXICO". (16 Feb. 1979). C

2.

- Alvarez, Rodríguez Javier. Más desventajas que beneficios con ingresar al GATT. "OVACIONES". (21 Mar. 1979). C
- Alvarez Rodríguez, Javier. Pulso Financiera. Un fenómeno peligroso; el ingreso al GATT no debe ser una reducción de los empleos industriales. "OVACIONES". (21 Nov. 1979). C
- Anda Gutiérrez, Cuauhtémoc. Otra vez el GATT. "EXCELSIOR". (11 May. 1979). C
- Anda Gutiérrez, Cuauhtémoc. Los países ricos no quieren ningún cambio. "SIEMPRE". (23 May. 1979). P.48
- Anda Gutiérrez, Cuauhtémoc. Pros y Contras. Acuerdo Sobre Aduanas. "EXCELSIOR". (9 Nov. 1979). C
- Angeles, Luis. El ingreso al GATT o el derecho de silla. "UNO MAS UNO". (20 Mar. 1979). C
- Aranda, Humberto. No es Conveniente Ingresar al GATT: Reyes Medrano. "EXCELSIOR". (2 May. 1979). C
- Aranda, Humberto.- Fuera Pasión y Política al Debatir al GATT; lo Básico, Exportar: De la Vega. Teme el CT que el Ingreso dé Fuerzas a las Transnacionales. "EXCELSIOR" (14 Nov. 1979). F
- Aroche Parra, Miguel. Comercio Exterior. No Vayamos al GATT. "EXCELSIOR". (13 Oct. 1979). C
- Aroche Parra, Miguel. El GATT. Vejiga para Capitalistas. "EXCELSIOR". (8 Dic. 1979). C
- Aroche Parra, Miguel. GATT. Hay que Desinflarlo. "EXCELSIOR". (11 Dic. 1979). C
- Arteaga, René. El GATT Debe Compartir sus Beneficios con los Países que no son Miembros. "EXCELSIOR". (24 Ene. 1973). C
- Arvizu Marín, Eduardo. Los Exportadores Apoyan que se Ingrese al GATT. "EL UNIVERSAL". (30 Sept. 1979). F
- AVECILLA A., Carlos. En el Aire. "PRENSA". (3 Sept./79) C
- AVECILLA A., Carlos. Exportamos, pero Desventajosamente. "PRENSA". (4 Sept. 1979). C
- AVECILLA, Carlos. ¿Nos Obligarán a Entrar al GATT?. "PRENSA". (24 Oct. 1979). C
- AVECILLA, Carlos. Economistas: no sirve a la política en Comercio. "PRENSA". (8 Nov. 1979). C
- Avilés, Víctor. Empresarios demandan conocer las condiciones de ingreso al GATT. "UNO MAS UNO". (14 Sept./79) C

ANEXO "K"

3:

- Aymami, Jorge. En torno al GATT. "EL DIA". (10 Nov.1979) C
- Aymami, Jorge. La mosca, el cristal y el GATT. "EL DIA" (13 Nov. 1979). C
- Aymami, Jorge. Entre el GATT y la pared. "EL DIA". (15 Nov. 1979). C
- Aymami, Jorge. Entre líneas. "EL DIA". (17 Nov. 1979). C
- Aymami, Jorge. ¿Petróleo por alimentos?. "EL DIA". 27 - Nov. 1979). C

# B

" B "

- Bahree, Bhushan.- A Losing Battle? Protectionist Forces May Be Unstoppable, Some Analysts Warn. They Say New Trade Rules Could Prove Insufficient, Curbs Lurk Everywhere. "It's the Law of the Jungle". "THE ASIAN WALL STREET JOURNAL". (24 May. 1978). C
- Bahree, Bhushan.- Se aceleró el Comercio Mundial en el Primer Semestre: GATT.- Deben atacar primero el problema de la Inflación: GATT.- "EL SOL". (11 Sep. 1978)
- Bahree, Bhushan.- Final Agreement at Trade Talks Is Edging Closer.- "THE ASIAN WALL STREET JOURNAL". (27 Dic. 1978). C
- Bahree, Bhushan.- No es lucrativo el Proteccionismo ante el Tercer Mundo: GATT. "EXCELSIOR". (3 Jul/79). C
- Bahree, Bhushan.- Riñen las Potencias por Mercados; Habrá Turbulencias Comerciales.- Cunden Agresividad y Proteccionismo: Malmgren.- Disputas sobre Productos Siderúrgicos, Fibras Sintéticas y Calzado. Ha surgido una Guerra de Créditos Oficiales a la Exportación, Dice Carecen de Mecanismos Eficientes los Códigos Aprobados por el GATT. "EXCELSIOR" (19 Dic.1979). C
- Barragán Valencia, Héctor.- Análisis Comparativo. México en el GATT. "EXCELSIOR". (10. Feb. 1979). C
- Barragán Valencia, Héctor.- Alternativa Democrática.- No Ingresar al GATT.- "EXCELSIOR". (17 Abr. 1979). C
- Barragán Valencia, Héctor.- El Ingreso al GATT, una solución Monopólica.- Distribuir la Riqueza, Papel del Estado.- "EXCELSIOR".- (18 May. 1979). C
- Barragán Romero, Modesto.- GATT ¿por qué ingresó México? "OVACIONES". (26 Nov. 1979).
- Bernard Becerril, Octavio.- Habla Miguel Alemán. La F

ANEXO "K"

5.

- Huelga de la CMA Afecta la Imágen de México. Partidario de que Nuestro País ingrese al GATT. El Impuesto al Valor Agregado es Benéfico, Dice.- "EL NACIONAL"- (18 Nov. 1979)
- Beltrán, Alberto.- Tentación del GATT.- "EL DIA".- (11 Nov. 1979). C
- Berdejo Arvizu, Aurora.- EU estudia elevar el 50% el arancel a la importación, de frutas mexicanas.- "EXCELSIOR". (17 Nov. 1979). C
- Berdejo Arvizu, Aurora.- Redistribuyó el Poder: Carrillo - Castro. La Reforma no es Tecnócratas. Hizo a Gobernadores verdaderos Ejecutivos. Fin de un Sistema Administrativo Obsoleto. Exige Eficaz Manejo del Dinero del Pueblo.- "EXCELSIOR".- (26 Nov. 1979).
- Berdejo Arvizu, Aurora.- Lo asegura el Doctor Gabriel Baldivinos.- Al igual que Brasil, el Ingreso al GATT Significaría Empobrecimiento e Inflación.- "EXCELSIOR" (3-XII-79) C
- Bermudez Limón, Carlos.- Diálogos. El GATT, ese Villano.- "EL SOL DE MEXICO".- (28 Nov. 1979). C
- Berruga Filloy, Enrique.- La Polémica del GATT (I). Lo Cierro y lo falso. "NOVEDADES" (28 Nov. 1979)
- Berruga Filloy, Enrique.- La Polémica del GATT (1). Problemas y Necesidades.- "NOVEDADES". (5 Dic. 1979).
- Blancas, Arturo R.- Momento Político, desaforar un alcalde, pide el PRI. Los comunistas contra el GATT. "DIARIO DE MEXICO". (5 Nov. 1979).
- Blancas, Arturo R.- Hoy, debate camarál sobre el GATT, cambia el Congreso por la oposición. "DIARIO DE MEXICO" (6 Nov. 1979).
- Bonilla, Arturo.- Debate sobre el GATT. Un Fracaso Histórico. C "EXCELSIOR". (27 Nov. 1979).
- Bonilla, Arturo.- Debate sobre el GATT. Crisis Mundial y Pro C teccionismo.- "EXCELSIOR".- (29 Nov. 1979).
- Borrell Navarro, Eduardo.- Aranceles y Comercio.- Discusiones Incongruentes.- "EXCELSIOR".- (12 Nov. 1979). F
- Braise, Clement.- Fue un fracaso la Ronda Tokio: el Tercer C Mundo.- GATT: Codifica la Guerra Comercial. Margina a Países Pobres; Atiende sólo Problemas de Occidente. La Depresión Bloquea Ahora, Como en 74, la Libertad Comercial. Con gravámenes y Devaluaciones se Busca Exportar el Desempleo.- "EXCELSIOR".- (14 Abr. 1979).

ANEXO "K"

6.

- Brake, Eugene.- Reporte desde Washington. Hacia un Sistema de Liberalidad Comercial.- "NOVEDADES".- (8 Dic. 1972).
- Brena Güereca, Norma.- México no Vive el Momento para Ingresar al GATT: Rodolfo Becerril. La calidad y el precio de nuestros productos no pueden competir a nivel internacional.- "HERALDO DE MEXICO".- (21 Junio - 1979). C
- Brena Güereca, Norma.- El Ingreso al GATT nos Aseguraria el Acceso a los Mercados Extranjeros. No sería un compromiso Oneroso: Concamin.- "HERALDO DE MEXICO".- (28 Jul. 1979). F
- Brena Güereca, Norma.- El Ingreso al GATT pondría a México en la Realidad Económica. Los Agentes aduanales afirman que una decisión favorable ayudaría al país.- "HERALDO DE MEXICO".- (1o. Ago.1979). F
- Brena Güereca, Norma.- El Auge Petrolero Obliga a México a Ingresar al GATT. El país no puede aislarse de los países de primer orden, opinan los italianos.- "HERALDO DE MEXICO".- (2 Ago.1979). F
- Brena Güereca, Norma.- Revaluar el Peso Causaría Deudas y Menoexportación de Petróleo.- "HERALDO DE MEXICO" ( 4 Sept.1979).
- Brena Güereca, Norma.- Igualando Pago de Mano de Obra Frenaría el Bracerismo: Amtman. Un acierto, saber hasta dónde beneficiaría el GATT.- "HERALDO DE MEXICO".- (4 Sept. 1979) F
- Brena Güereca, Norma.- La Entrada al GATT, Tras Consenso Nacional.- "HERALDO DE MEXICO".- (29 Sept.1979)
- Brena Güereca, Norma.- Nuevas Disposiciones para Importar en EU.- "HERALDO DE MEXICO".- (1o.Oct.1979).--
- Brena Güereca, Norma.- Oportunidad Histórica Para Ingresar el GATT: Sampson.- "HERALDO DE MEXICO".- (8 Oct.1979).- F
- Brena Güereca, Norma.- Volúmenes Considerables para Exportar, Sólo Hasta 1984.- "HERALDO DE MEXICO".- (8 Oct. 1979).
- Brena Güereca, Norma.- Si Ingresamos al GATT Habrá una Invasión de Grandes Compañías Extranjeras, Afirman. El país registraría un desarrollo como nunca se

ANEXO "K"

7.

- ha visto.- "HERALDO DE MEXICO".- (8 Nov. 1979).
- Brito, Jesús.- Legisladores del PPS, PST, PARM, PDM y PAN contra el ingreso al GATT. Está en manos de las fuerzas más poderosas del capitalismo mundial, expresó Jorge Cruickshank. Debe exportarse cuando se cubran las necesidades internas, manifestó el diputado Pedro Etienne. Sólo beneficiaría a los grandes monopolios internacionales, opinó Gumersindo Magaña. Amerita serias reflexiones en las que participen todos los afectados, dijo Carlos Castillo Peraza. Una resolución hecha a la ligera podría perjudicar al país, consideró Juan Manuel Lucía Escalona.- "EL DIA".- (7 Nov. 79) C
- Brito Jesús.- Consideran conveniente que De la Vega explique en la Cámara el asunto del GATT. Se trata de un tema en el que están en juego los intereses de la nación, declararon colegiados de izquierda, del PPS, PST, PARM y PDM.- "EL DIA".- (9 Nov. 1979). C
- Buendía, Manuel.- Red Privada. El Ulises Petrolero.- Polkos Modelo 1978.- "EXCELSIOR".- (5 Mar. 1979). C
- Buendía, Manuel.- Red Privada. Sin Secretos del GATT. La obra mandíbula.- "EXCELSIOR".- (16 Mar. 1979). C
- Buendía, Manuel.- Red Privada. GATT, enemigo público. "Desnacionalizados", en pro.- "EXCELSIOR".- (19 Mar. 1979). C
- Buendía, Manuel.- Red Privada. Los economistas y JLP. Riesgosa Posición.- "EXCELSIOR".- (23 Abr. 1979) C
- Buendía, Manuel.- Red Privada. JLP: Ironía y Verdad. Recogieron su guante.- "EXCELSIOR".- (21 May. 1974).- C
- Buendía, Manuel.- Red Privada. Mandíbulas del GATT. Trampa para Incautos.- "EXCELSIOR".- (22 May. 1979). C
- Buendía, Manuel.- Red Privada. Strange Bed Follows. Preludio en Washington. "EXCELSIOR".- (23 May. 1979). C
- Buendía, Manuel.- Red Privada. El GATT, otra vez. Funcionarios en Pugna.- "EXCELSIOR".- (13 Sept. 1979). C
- Buendía, Manuel.- Red Privada. El GATT, la Confusión. De la Madrid, Obstetra.- "EXCELSIOR".- (14 Sep. 1979) C
- Buendía, Manuel.- Red Privada. El GATT, ¿Siempre sí? Riesgosa alternativa.- "EXCELSIOR".- (8 Oct. 1979). C
- Buendía, Manuel.- Red Privada. Libertad y Crítica. JLP no ejerce veto.- "EXCELSIOR".- (18 Oct. 1979). C

## ANEXO "K"

8.

- Buendía, Manuel.- Red Privada. El Ultimo Tranvía. Grilletes del GATT.- "EXCELSIOR".- (24 Oct. 1979). C
- Buendía, Manuel.- Red Privada. El Corset del GATT. Pistola Amartillada.- "EXCELSIOR".- (19 Nov. 1979) C
- Bustamante, Jorge A.- Temas de la Frontera. "UNO MAS UNO".- (26 Nov. 1979)
- Buchan, David.- Gatt Negotiations. Strauss urges Congress to waive countervailing duty.- "FINANCIAL TIMES" (8 Feb. 1979) F
- Buchan, David.- Congress urged to back GATT.- "FINANCIAL TIMES".- (12 Mar . 1979). F
- Buchan, David.- Tokio Round Negotiations.- U.S. lobbyists. step up pressure.- "FINANCIAL TIMES".- (5 Abr. 1979)
- Buchan, David.- Tokio's trade concessions seen by U.S. as ineffective.- "FINANCIAL TIMES".- (10 May. 1979) C
- Bueno, Aurelio.- El Ingreso al GATT nos beneficiará: Agustín Legorreta. Coinciden con tal opinión varios representantes privados.- "HERALDO DE MEXICO".- (8 Nov. 1979). F



# C

" C "

- Cabra Ybarra, José G.- El ingreso al GATT, recurso político y estrategia comercial.- "EL NACIONAL".- (9 Noviembre 1979). C
- Cabrera Parra, José.- Todos hablan de él, pocos lo conocen.- El GATT: ¿Quiénes lo manejan?.- \* La OIC, su origen, nació en Cuba en 1947.- \* Principio: Foro conciliador del Comercio.- \* Parte IV: Esfuerzo para ayudar a pobres.- "EXCELSIOR" (14 Mayo 1979). F
- Cabrera Parra, José.- GATT impulsó la expansión mundial desde 48.- Proteccionismo sólo arancelario.- \* Restricciones, para aliviar balanzas de pagos.- \* Propicia acuerdos aduaneros lo más generales.- \* Favoreció a Japón y RFA el Comercio Liberado.- "EXCELSIOR" (15 Mayo 1979). F
- Cabrera Parra, José.- Hay capacidad de negociación para el ingreso al GATT.- Perjudicial, aislar la economía de México.- "EXCELSIOR" (16 Mayo 1979). F
- Cabrera Parra, José.- México participa como observador activo hace varios años.- Calidad "eventual" del ingreso al GATT.- "EXCELSIOR" (17 Mayo 1979). F
- Cabrera Parra, José.- Hay capacidad de negociación para el ingreso al GATT; perjudicial aislar la economía de México. "EXCELSIOR" (25 Mayo 1979). F
- Cabrera Parra, José.- México participa como observador activo hace varios años; calidad eventual de ingreso al GATT. "EXCELSIOR" (26 Mayo 1979). C
- Calvillo, Rodrigo.- Para modernizarse, la economía requiere una mayor democracia.- El mercado interno, lo prioritario.- \* El estado debe ser el factor clave de la acumulación: Perzabal.- \* Limita el progreso la crisis agrícola; Urge producir alimentos.- \* Liquidaría a la mediana y pequeña industria el ingreso al GATT. "EXCELSIOR" (5 abril 1979). C

- Calvillo, Rodrigo.- La crisis mundial y el proteccionismo no vuelven caduco al GATT.- Las potencias lo ignoran: Bonilla.- \* Coartó el comercio regional; no conviene a México el ingreso.- \* Urge trazar primero la política económica global: Raúl Olmedo.- \* Fue inútil a Cuba durante el bloqueo de E.U.: Ortiz Wadgyamar.- \* Comprometía la política general del país: González Aguayo.- \* Riesgoso adherirse: Lozano; caerán las ganancias: Rodríguez. "EXCELSIOR" (15 Noviembre 1979). C
- Cámara, Clemente y otros.- Creará peligro de quiebra a pequeñas industrias la entrada de México al GATT. "EL UNIVERSAL". (6 Noviembre 1979). C
- Cámara, Clemente.- Primera discusión en torno de la entrada al GATT.- "EL UNIVERSAL" (22 Noviembre 1979). F
- Campa, Valentín.- Acuerdo sobre aranceles.- Un ingreso que nos perjudica.- "EXCELSIOR" (22 Noviembre 1979). C
- Camus, Michel.- Mucho importa a E. U. lo que acuerde el GATT en su reunión de Tokio.- "UNIVERSAL" (6 Septiembre 1973). C
- Cárdenas, Julio.- Manipula el estado al mercado mundial con fines nacionalistas.- Resurge el peligro de recesión: Larry.- \* Todos los gobiernos lo practican, también el de Estados Unidos.- \* Así resuelven problemas de desempleo y de déficit en sus pagos.- \* Debe reglamentar el GATT el empleo de barreras no arancelarias. "EXCELSIOR" (26 Febrero 1979). C
- Cárdenas, Julio.- El intervencionismo en el GATT.- "UNO MAS UNO" (26 Febrero 1979). C
- Carreira, Miguel.- Es creciente el proteccionismo textil de los países industrializados: GATT.- "EL UNIVERSAL" (8 Noviembre 1979). C
- Carril, Horacio.- Dice el ministro de Comercio Exterior de Francia.- El ingreso de México al GATT será favorable según las negociaciones previas que se realicen.- "UNO MAS UNO" (6 Noviembre 1979). F
- Carrillo Azpeitia, Rafael.- La próxima conferencia de Ginebra.- "EL NACIONAL" (20 Septiembre 1973). C
- Castellanos M. Antonio.- México debe rechazar presiones para ingresar al GATT: Labra.- Subordinaríamos nuestro desarrollo.- \* E.U. y Francia influyen para que nos integremos al organismo. \* Se debe buscar una mayor independencia ante el FMI y el BM. \* Necesario, un verdadero plan nacional de desarrollo, indica.- "EXCELSIOR" -- (5 Marzo 1979). C
- Castellanos, Antonio.- Desequilibra los pagos y estimula la deuda: Banamex.- Es dañina la importación excesiva. F

- va.- "EXCELSIOR" (20 Julio 1979).
- Castellanos, Antonio.- Sin compromisos para México, terminó la negociación de ingreso al GATT.- \* Derecho a manejar nuestra política \* Fin al proteccionismo: Canacintra.- \* Se establece una opción de renuncia.- \* Contamos con más opciones: Bernal.- \* La S.C. presenta hoy el Protocolo.- \* Beneficios, para los monopolios.- "EXCELSIOR" (5 Noviembre 1979). F
  - Cázares, Víctor M.- Política y Políticos.- "EL NACIONAL" (5 Noviembre 1979). C
  - Cázares, Víctor M.- Inició la Cámara de Diputados el análisis de la posible entrada de México al GATT.- "EL NACIONAL" (22 Noviembre 1979).
  - Celis, Neftalí.- Vendrán más maquiladoras hacia el país. Son importante renglón, dice Canacintra.- "NOVEDADES" (11 Marzo 1979). C
  - Celis Neftalí.- Pronóstico: el PIB crecerá 8% este año: CAMCO.- La empresa norteamericana en México convencida de nuestro ingreso al GATT.- "NOVEDADES".-(8 Junio 1979). F
  - Celis, Neftalí.- Sugerencia del Dr. R. Bernstein.- Sería benéfico que ingresemos al seno del GATT.- "NOVEDADES" (24 Junio 1979). F
  - Celis, Neftalí.- México fija condiciones para su ingreso al GATT.- Sólo mantendrá proteccionismo para su producción agrícola.- "NOVEDADES" (20 Julio 1979). F
  - Celis, Neftalí.- Beneficiará el ingreso al GATT: Conca--min."NOVEDADES" (29 Julio 1979). F
  - Celis Neftalí.- México debe ingresar al GATT pero con cautela.- Servirá de acicate a la industria dice el Presidente de Sears. "NOVEDADES" (3 Agosto 1979). F
  - Celis, Neftalí.- La Opep debe dar respiro a los países importadores.- Opina el Ministro Germano de economía.- "NOVEDADES" (11 Agosto 1979). F
  - Celis, Neftalí.- Categórica negativa a la entrada de México en el GATT.- Sus beneficios serían para los que exportamos menos, dice el presidente de Canacintra. "NOVEDADES" (6 Octubre 1979). C
  - Celis, Neftalí.- Indicadores.- \* Especulaciones sobre el GATT.- \* Luto en la industria textil.- \* Atractivos para madrugadores.- "NOVEDADES" (23 Octubre 1979). C
  - Celis, Neftalí.- Indicadores.- \* Morir antes de nacer.- \* Las compras que hace el estado.- \* Se prevén cambios en el CCE.- "NOVEDADES" (30 Octubre 1979). F

12. ANEXO "K"

- Celis, Neftalí.- Matiz político en lo del GATT.- "NOVEDADES" (6 Noviembre 1979).
- Celis, Neftalí.- Ningún peligro entrañaría el ingreso de México al GATT. "NOVEDADES" (6 Noviembre 1979). F
- Celis, Neftalí.- Opinión unánime: México debe ingresar al GATT.- El sector empresarial, el más directamente interesado, coincide en forma positiva.- "NOVEDADES" (8 Noviembre 1979). F
- Celis, Neftalí.- El mayor riesgo del GATT: Falla de industriales. "NOVEDADES" (14 Noviembre 1979).
- Celis, Neftalí.- Ya no hay dudas sobre el GATT. "NOVEDADES" (17 Noviembre 1979).
- Celis, Neftalí.- Indicadores.- \* Geografía mundial de la inflación.- \* Prosigue la auscultación del GATT.- \* Cacántra, el grupo privado más rico.- "NOVEDADES" (15 Diciembre 1979).
  
- Cervantes, Gustavo A. Ante el ingreso al GATT.- "EL NACIONAL" (12 Noviembre 1979). F
- Coca, Jorge.- El GATT está para reducir los obstáculos al comercio.- \* Tratado multilateral sobre aranceles - - aduaneros.- \* Foro para que los países resuelvan problemas.- \* Acuerdo que entró en vigor en enero de 1948. - "EL UNIVERSAL" (14 Noviembre 1979). F
- Colmenares Páramo, David.- La UNCTAD, atrio de lamentaciones o monólogo de sordos\* (Primera de dos partes) Testimonio y Documentos.- "EL DIA" (20 Septiembre 1979). C
- Colmenares Páramo, David.- No, al ingreso al GATT.- Hacia un proyecto nacional.- "EL DIA" (11 Octubre 1979). C
- Colmenares Páramo, David.- Ante la ineficiencia privada.- Necesario fortalecimiento de las empresas públicas.- "EL DIA" (31 Octubre 1979). C
- Colmenares Páramo, David.- Ante la consulta nacional.- Por qué no al GATT: Alternativas (I).- "EL DIA" (7 Noviembre 1979). C
- Colmenares Páramo, David.- Ante la consulta nacional.- Por qué no al GATT: alternativas (II) "EL DIA"- (8 Noviembre 1979). C
- Colmenares Páramo, David.- Balance de la consulta nacional.- Ventajas y desventajas de entrar al GATT (I) "EL DIA" (Noviembre 13, 1979) C

13. ANEXO "K"

- Colmenares Páramo, David.- Ventajas y desventajas de entrar al GATT (II) "EL DIA" (14 Noviembre 1979). C
- Colmenares Páramo, David.- Ante la consulta nacional.- La simbiosis bancomundial-GATT (I).- "EL DIA" (4 Diciembre 1979). C
- Colmenares Páramo, David.- La simbiosis bancomundial-GATT (I) "EL DIA" (5 diciembre 1979). C
- Colmenares Páramo, David.- La simbiosis Banco Mundial-GATT (II) "EL DIA" (6 Diciembre 1979).
- Colmenares Páramo, David.- Los acuerdos de México con el FMI.- "EL DIA" (11 Diciembre 1979). C
- Colunga Isaías, Ingreso al GATT, sólo que saquemos -- provecho. "EL SOL DE MEXICO" (10 Agosto 1979).
- Concha, Miguel.- Narcisismo empresarial. Misticismo -- oficial. "UNO MAS UNO" (23 Noviembre 1979).
- Coral, Young.- El ingreso al GATT significa exportar con productos competitivos: los industriales.- "EL NACIONAL" (8 Noviembre 1979). F
- Correa Sarabia, Luis.- Gattear o regatear.- "DIARIO DE MEXICO" (10 Noviembre 1979). C
- Correa Sarabia, Luis.- El GATT del viejo orden económico internacional, "DIARIO DE MEXICO" (14 Noviembre 1979) C
- Corro Ortiz, Augusto.- Piden los Diputados más estudios sobre el GATT.- "LA PRENSA" (7 Septiembre 1979). C
- Crabbe, Robert.- Todo listo en Tokio para las discusiones del GATT.- "EL NACIONAL" (11 Septiembre 1979). F
- Cremoux, Raúl.- Derecho a la información.- El GATT en lenguaje llano.- "UNO MAS UNO" (11 Noviembre 1979). C
- Cruickshank García, Jorge.- GATT.- Consorcio de Presión "EXCELSIOR" (26 Diciembre 1979). C
- Cruz Solís, Fidel.- Son necesarios negociadores avezados: Martínez Gómez.- "EL SOL" (9 Noviembre 1979). C
- Cuevas Paralizábal, Roberto.- Lidia Camarena en la Cámara baja: es el momento de que el Estado decida el rumbo de su economía.- "OVACIONES" (22 Noviembre 1979). F

# CH

" CH "

- Chang, Ricardo.- (7a LL., ¿ Que'es eso? "OVACIONES", (Nov. 27-1979).
- Chang, Ricardo.- GATT "OVACIONES" (29-Nov.-1979)
- Chávez, Felipe J.- El ingreso de México al GATT, un reto para el Sector industrial, "EL HERALDO DE MEXICO" (Nov.9-1979) F
- Chávez, Felipe J.- El Sector Agrícola, el Favorecido por el GATT "EL HERALDO DE MEXICO" (Nov. 13-1979) F
- Chávez, Felipe J.- La ANIERM, a Favor del Ingreso de México al GATT Piden un Programa Nacional de Desarrollo Congruente con Pequeña y Mediana Industria "EL HERALDO DE MEXICO" (Nov. 22-1979). F
- Chávez, Felipe J.- Ingresar al GATT nos Ayudaría a Evitar el Proteccionismo de Otros Países: H. Hernández "EL HERALDO DE MEXICO" (Nov.-30-1979). F
- Chávez, Felipe J.- El eventual ingreso de México al GATT sería muy benéfico "EL HERALDO DE MEXICO" ( Dic. 5. 1979). F
- Chislett, William.- Mexico's GATT dilemma "FINANCIAL TIMES" (Abr. 30. 1979). F
- Chislett, William.- Mexican Government favours GATT membership "FINANCIAL TIMES" (Nov. 7. 1979). F

# D

" D "

- Dale, Edwin L.- EU y el Mercomún Esperan Ponerse de Acuerdo en la Junta de Tokio "EXCELSIOR" (14 Agosto 1973). C
- Dale, Reginald.- Agreement on subsidies aids Geneva - trade talks "FINANCIAL TIMES" (19 Diciembre 1978). C
- Dale, Reginald.- GATT reform plan likely for New Year "FINANCIAL TIMES" (23 Diciembre 1978).
- De Aquino V., Alfonso.- mundo de negocios "OVACIONES" (19 Febrero 1979). C
- De Aquino V., Alfonso.- mundo de negocios "OVACIONES" (Marzo 26 1979). F
- De Aquino V., Alfonso.- mundo de negocios "OVACIONES" (13 Agosto 1979). F
- De Aquino V., Alfonso.- Gente... Precios... y ... Comercios "OVACIONES" (11 Septiembre 1979).
- De Aquino V., Alfonso.- Gente... Precios.. y .. Comer<sup>ci</sup>os "OVACIONES" (13 Septiembre 1979).
- De Aquino V., Alfonso.- El Ingreso al GATT, No desalien<sup>ta</sup> ni Frena a la Industria Nacional: CONCAMIN "OVACIONES" (14 Septiembre 1979). F
- De Avila, Sergio.- No se les lesionará al trabajador con el ingreso al GATT. Apunta Gertz Manero "NOVEDADES" (22 Noviembre 1979). F
- De Cervantes, Luis.- Rechazará México una sobretasa Arancelaria de EU a sus productos: Comercio. Riesgos y Ventajas en el GATT. \*Para ingresar se escuchará a Importadores y Exportadores. \*Sería Erróneo Frenar una Mayor Penetración Internacional. \*Se pedirán preferencias si Washington Recarga Impuestos. "EXCELSIOR" (2 de febrero 1979). F
- De Cervantes, Luis.- México no renunciará a concesiones Arancelarias si ingresa al GATT Buscará ampliar las y obtener mayores ventajas: la S. C. "EXCELSIOR" (19 Abril 1979). F

16. ANEXO "K"

- De Cervantes, Luis.- Hemos Recibido Trato de Nación más Favorecida sin Estar en el GATT "EXCELSIOR" (Abril 22, 1979) C
- De Cervantes, Luis.- Empresas Fuertes y GATT, Claves para Iberoamérica: BID. Bases frente al Mundo Inestable \* Recomienda Ortiz Mena, Distribuir el Ingreso, al Empezar la XX Asamblea \* Nacionales y Extranjeros deben participar en los Energéticos y la Minería \* Anuncia un Fondo de Apoyo Fabril con 16 Millones de Dólares de 4 Países. "EXCELSIOR" (May. 29 1979) F
- De Cervantes, Luis.- Relegan al III Mundos los Países Ricos del GATT: México Pide Unión Fabril a Iberoamérica \* Crea más Deudas el Proteccionismo de Potencias, - Dice Ibarra Ante el BID \* Complementar Industrias y -- Sustituir Bienes de Capital Aumentará Ventas \* Con Planes Integrales, Máximo Apoyo a las Naciones Rezagadas de la Zona. "EXCELSIOR" (May. 30 1979). C
- De Cervantes, Luis.- Diversifican las Fuentes de Energéticos de México. "EXCELSIOR" (May. 30 1979).
- De Jonquieres, Guy.- "Trade talks now unlikely to end this year" "FINANCIA TIMES" (Oct. 18 1978).
- Del Castillo, Manuel.- EU no Presiona a México Para que Ingrese al GATT. "EL SOL DE MEXICO" (Jun. 24 1979) F
- Del Río, Salvador.- El GATT el Referéndum y los Tarahumaras. "EL NACIONAL" (Nov. 8 1979).
- Del Río, Salvador.- "El Tiempo Perdido". ¿Exportaremos Importadores? "EL SOL DE MEXICO". (Nov. 12 1979) C
- De Santillana, Blas.- Bastón de Ciego. Buscarle Tres Pies al GATT Sabiendo que tiene Cuatro "LA PRENSA" (Nov. 8 1979). C
- Dornbierer, Manú.- La Gente. Tamañas Uñas del GATT "NOVEDADES". (Jul. 4 1979). C
- Dornbierer, Manú.- "Perspectiva Femenina El GATT y la Consulta Nacional". "NOVEDADES" (Nov. 9 1979) C



# E

" E "

- Echeverría P. Clara.- Con el GATT se provocaría desempleo e inflación, dicen. "EL HERALDO DE MEXICO". (10 - Noviembre 1979). C
- Echeverría H. Javier.- Prensa Extranjera México y el GATT.- "PRENSA" (13 Agosto -1979).
- Echeverría H. Javier.- Prensa Extranjera.- México y el GATT.- "PRENSA" (27 Agosto 1979).
- Echeverría H. Javier.- Prensa Extranjera.- México y el GATT.- "PRENSA" (5 Septiembre 1979).
- Egli, David.- GATT talks.- A formula for the next decade. "FINANCIAL TIMES".- (17 Octubre 1977). C
- Elizalde, Triunfo A.- México no debe entrar al GATT.- Dice el Ing. Sabi L. Sampson, Presidente de los Expositores.- "NOVEDADES" (14 Febrero 1979). C
- Elizalde, Triunfo A.- Balanza.- GATT: más inconvenientes que ventajas.- "NOVEDADES" (15 Febrero 1979). C
- Elizalde, Triunfo A.- Prematuro pensar en nuestro ingreso al GATT.- Wichtrich creé que primero habría que esperar resultados de la Ronda de Tokio.- "NOVEDADES" (19 Febrero 1979). C
- Elizalde, Triunfo A.- México no ingresará al GATT.- Cuando menos así lo dispuso Armando Labra.- "NOVEDADES".- (24 Marzo 1979). C
- Elizalde, Triunfo A.- CAAAREM en favor del ingreso al GAAT.- "NOVEDADES" (16 Mayo 1979). F
- Elizalde, Triunfo A.- Balanza.- Pros y contras del ingreso de México al GATT.- "NOVEDADES" (22 Mayo 1979).
- Elizalde, Triunfo A.- De la entrada en el GATT no hay nada en concreto.- Lo dice un Asesor de la Secretaría

18. ANEXO "K"

- de Comercio.- "NOVEDADES".- (29 Mayo 1979).
- Elizalde, Triunfo A. - Balanza.-\*Romero Kolbeck habla - del ingreso de México en el área del GATT.- "NOVEDADES" (28 Junio 1979).
  - Elizalde, Triunfo A.- Balanza.- \* Siguen las dudas sobre el GATT.- \* Ya no es tiempo de negociaciones.- \* Puede salir el sol en Cancún.- "NOVEDADES" (3 Septiembre 1979)
  - Elizalde, Triunfo A.- Balanza.- \* Derecho a la información... ¡Sobre el GATT! \* El nuevo ejemplo de un fresco rábano.- \* Improcedente ataque a Héctor Hernández.- "NOVEDADES" (13 Septiembre 1979).
  - Elizalde, Triunfo A. - Nuestra adhesión al GATT afectaría a 800 fracciones.- Tendrían que reducirse aranceles, con el compromiso de no aumentarlos después.- "NOVEDADES" (4 Octubre 1979).
  - Elizalde, Triunfo A.- Balanza.- "NOVEDADES" ( 6 Diciembre 1979). C
  - Elizalde, Triunfo A.- Obstáculo para el GATT: Falta de especialistas.- En sectores público y privado se piensa habrá dificultades para su interpretación.- "NOVEDADES" (7 Diciembre 1979). C
  - Elizalde, Triunfo A.- El Presidente de la CAAAREM en favor del ingreso al GATT.- Es una responsabilidad histórica que han de compartir todos los Sectores.- "NOVEDADES".- (8 Diciembre 1979). F
  - Elizalde, Triunfo A., Balanza.- \*Todo es hablar sobre el GATT.- \* Opiniones contradictorias.- \* Estamos otra vez como antes.- "NOVEDADES" (13 Diciembre 1979).
  - Elizalde, Triunfo A.- Balanza.- \* Convencido del GATT un Agente Aduanal.- \* Reitera argumentos al pie de la letra.- "NOVEDADES" (17 Diciembre 1979). C
  - Engels, Federico.- Debate sobre el GATT.- Proteccionismo y Librecomercio.- "EXCELSIOR" (11 Diciembre 1979).
  - Engels, Federico.- Debate sobre el GATT.- Proteccionismo y Librecomercio.- "EXCELSIOR" (12 Diciembre 1979).
  - Engels, Federico.- Debate sobre el GATT.- Proteccionismo y Librecomercio.- "EXCELSIOR" (13 Diciembre 1979).
  - Engels, Federico.- Debate sobre el GATT.- Proteccionismo y Librecomercio.- "EXCELSIOR" (14 Diciembre 1979).
  - Engels, Federico.- Debate sobre el GATT.- Proteccionismo y Librecomercio.- "EXCELSIOR" (15 Diciembre 1979).

19. ANEXO "K"

- Enríquez Rubio, Armando.- México más allá del GATT.- "EL DIA" (11 Junio 1979). C
- Enríquez Rubio, Armando.- México más allá del GATT.- "EL DIA" (12 Junio 1979). C
- Espinoza Cervantes, Jorge.- Por el ingreso al GATT aboga el Canciller Belga.- "DIARIO DE MEXICO" (6 Noviembre 1979). C
- Esteva, Gustavo.- Los motivos del GATT (1).- Los Tomates y el señor Katz.- "EL DIA" (23 Noviembre 1979). C
- Esteva, Gustavo.- Los motivos del GATT (2).- Primero es comer.- "EL DIA" (30 Noviembre 1979). C
- Esteva, Gustavo.- Los motivos del GATT (3).- No hay gato encerrado: el problema es que anda suelto.- "EL DIA" (7 Diciembre 1979). C
- Esteva, Gustavo.- Los motivos del GATT (4).- Nuestra insensata generosidad.- "EL DIA" (14 diciembre 1979). C
- Esteva, Gustavo.- Los motivos del GATT (V).- ¿Maniobra o ejercicio democrático?.- "EL DIA".- (21 Diciembre 1979). C
- Esteva, Gustavo.- Los motivos del GATT (6).- Alegría necesaria.- "EL DIA" (28 Diciembre 1979). C
- Estelake, Melvin.- De 70 a 80 por ciento alza de materias primas en el mundo.- Seguirán subiendo este decenio, afirma el GATT.- "EXCELSIOR" (16 Noviembre 1979).
- Ezcurdia, Mario.- De la Política.- \*¿Le entramos o no? \*El origen del GATT.- "EL DIA" (9 Noviembre 1979).
- Ezcurdia, Mario.- El verdadero futurismo método para decidir el ingreso al GATT. "EL DIA" (11 Noviembre 1979).

## " F "

- Fabela Quiñones Guillermo.- A la mitad del camino; vacío y roto bolsillo. "EL UNIVERSAL". (Dic. 5. 1979).
- Fabila Alva Sadot.- Apoyo a México para importar bienes de capital, de inversión y tecnología "EL DIA" (Nov. 16 1979).
- Fabila Alva Sadot.-Cada hora vuela..., El IVA, el GATT.. "EL DIA". (Nov. 19 1979).
- Fabila Alva Sadot.- El GATT. "EL DIA" (Dic. 4 1979). F
- Fabra Paul.- Los Efectos de la Recesión El Comercio Mundial, Rumbo al Endurecimiento y la Bilateralización - "EXCELSIOR" (Agosto. 3. 1975). F
- Fale Doriam.- El Presidente del GATT Señala el Peligro de una Recesión Mundial. "EL NACIONAL". (Nov. 17 1971).
- Farnsworth Clyde H.- "Persuade Washington a México Para que se Incorpore al GATT. Interesa su Petróleo. \*Se Hará Oficial con la Visita de Carter.\*El Crudo Potenciara su Comercio Mundial. \*Su Despegue Beneficia-rá a las Potencias. "EXCELSIOR" (Feb. 2. 1979). F
- Farnsworth Clyde H.- "México Said to Be Ready To Join GATT Compact". "THE NEW YORK TIMES" (Feb. 2. 1979).
- Farnsworth Clyde H.- U.S. Officials Cite Grains in - Trade Pact. "THE NEW YORK TIMES" (Abr. 5. 1979).
- Farnsworth Clyde H.- U.S. Chided On Altering Trade Pact Common Market Cites Deletion By Senate Unit. "THE NEW YORK TIMES" (Abr. 21. 1979).
- Farrell Adrienne.- 80 Países Discuten Desde hoy, en Ginebra, la Reducción de las Tarifas Arancelarias en Todo el Mundo en un 50%. "EXCELSIOR" (Jun.9 1973).
- Fernández de Córdova M. Alfonso.- Propone Gómez Gordoa 4 Reflexiones Antes de Ingresar al GATT. "PRENSA". (May. 29. 1979).

21. ANEXO "K"

- Fernández de Cordova M. Alfonso. - México Superará el Subdesarrollo si Entra al GATT "LA PRENSA" (Dic.8.1979). F
- Fernández Ponte Fausto.- "Presión a México para que se Incorpore al GATT: Puente Leyva Provocación, el Merco--mún que Pretende EU". "EXCELSIOR" (Abril 19, 1979). C
- Fernández Ponte Fausto.- "Menor Desarrollo en 1977 y 1978 Más Restricciones Mercantiles en Países Indus--triales: GATT. "EXCELSIOR" (Sept. 28. 1978). C
- Fernández Vega Carlos.- A ritmo veloz, las pláticas so--bre el eventual ingreso de México al GATT. "EL DIA". (Nov. 4. 1979). C
- Fernández Vega Carlos.- Los economistas del IPN, contra el ingreso al GATT. México será avasallado por poten--cias extranjerías, afirman. "EL DIA". (Nov. 5. 1979). C
- Fernández Vega Carlos.- Saludable la consulta, opina - el economista Fernando Pescador. "EL DIA". (Nov.6. 1979). F
- Fernández Vega Carlos.- Coinciden empresarios y ban--queros; sería positivo el ingreso al GATT "EL DIA " (Nov. 8. 1979). F
- Fernández Vega Carlos.- El ingreso al GATT puede cau--sar una fuga de recursos. "EL DIA" (Nov. 11 1979). C
- Fernández Vega Carlos.- El Ingreso al GATT puede cau--sar una fuga de recursos: García Ortega denuncian -- las horticultores que EU ejerce una nueva presión -- sobre México para que entre al GATT "EL DIA" (Nov. - 17. 1979). C
- Fischer Armando S.- Río Revuleto Proteccionismo Ine--ficaz. "ULTIMAS NOTICIAS" (Nov. 12. 1979). F
- Flores de la Vega Benjamín.- Aprovechar el Petróleo Mexicano Para Países Desarrollados, la Meta del GATT Aprovechar el Petróleo. "OVACIONES" (May. 5. 1979). C
- Flores Zavala Ernesto.- "Una Consulta Sobre el In--greso de Nuestro País al GATT" "EL HERALDO" (Nov. 12. 1979). F
- Fonseca José.- El GATT Lo Unico que Producimos Masí--vamente son Palabras. "EL HERALDO" (Nov. 7 1979). F
- Freijo Mouliiaa Angustias.- "Es un Código de Normas Comerciales. El GATT: ni Bueno ni Malo, Sino Todo lo Contrario". "EL HERALDO" )Nov. 26. 1979). F
- Fuentes Irma.- La Reunión del GATT, Clave Para un Comercio Armónico. "NOVEDADES". (Agosto 9. 1973) F

- Fuentes, Reyes.- Parámetro & Palo dado? "EL UNIVERSAL"  
(Nov. 27. 1979).

C

# G

"G"

- Galindo, Magdalena.- No al GATT.- "EL DIA".- (15 Nov. 1979). C
- García, Alfonso.- México es importante para el GATT. Dice el Ministro de Comercio Británico.- "NOVEDADES". (28 Sept. 1979). F
- García, Alfonso.- Aprueba el GATT el ingreso de México.- "NOVEDADES".- (7 Nov. 1979).
- García Ortega, Ricardo.- Denuncian los horticultores que EE.UU. ejerce una nueva presión sobre México para que entre al GATT.- "EL DIA".- (11 Nov. 1979). C
- García Ortega, Ricardo.- 45% es la inversión extranjera en la producción de nortaliñas.- "EL DIA".- (10 Dic. 1979).
- García Ortega, Ricardo.- Desplome de industria y desempleo provocará el ingreso al GATT: CNPE.- "EL DIA". (24 Feb. 1979). C
- García Rivera Jesús.- Asegura Comercio Exterior. México no toma medidas para ingresar al GATT.- "PRENSA".- (20 Oct. 1975).
- García Rivera Jesús.- Entrar al GATT implica cerrar negocios chicos.- "PRENSA".- (2 Sept. 1974). C
- García Soler, León.- GATT. Negociación, ya; Consulta, luego.- "EXCELSIOR".- (6 Nov. 1979). C
- García Soler, León.- Grandes y chicos Beneficios y Riesgos del GATT.- "EXCELSIOR".- (9 Nov. 1979).
- García Soler, León.- A la mitad del Forc. Ingreso en el GATT, Reacciones Intranquilizantes. Guante de Seda de Olivares Ante los Patronos. Doble Vertiente, la Iniciativa de Autonomía.- "EXCELSIOR". (11 Nov. 1979). C

- García Sordo, Mario.- Dice Armando Labra, Presidente - del Colegio de Economistas. El Ingreso de México al GATT pone en juego la capacidad de autonomía del desarrollo nacional.- "UNO MAS UNO".- (20 Oct.1979). C
- Gargallo V., Carlos.- Qué es el GATT? Antes de todo, es necesario analizarlo, comprenderlo y decidir, de acuerdo con la realidad y posibilidades industriales de México, si conviene o no a nuestro país su adhesión."OVACIONES".- (6 Jun.1979).
- Gargallo V., Carlos.-Cuál sería la posición de México ante el GATT. En La Habana, nuestro país dijo: "El proyecto presentado aquí, peca por su carácter negativo". "OVACIONES".- (7 Jun. 1979). C
- Girón, Alicia.- Debate sobre el GATT, el IVA y la Exportación.- "EXCELSIOR".- (15 Nov. 1979).- C
- Gómez G , Angel.- Entrar al GATT es Conveniente si no hay Desventajas.- "UNIVERSAL".- (10 Oct.1979).- F
- Gómez Pombo, Federico.- Lista de lo Negociado con el GATT.- "DIARIO DE MEXICO".- (12 Nov. 1979).
- Gómez S., Nora Hilda.- Inconveniente, el Ingreso de México al GATT: Economistas. Lesiva a la industria, la obligación de suprimir el necesario proteccionismo.- "SOL DE MEXICO".- (3 Mar. 1979) C
- Gómez S., Nora Hilda.- Ingresar al GATT marginará a la industria parásita: Rodríguez P.- "SOL DE MEXICO".-(16 May. 1979). F
- Gómez S., Nora Hilda.- El Ingreso al GATT lo Decidirán JLP y el Congreso: Gordoa.-La exportación, resultado de la demanda, no de esfuerzo interno.- "SOL DE MEXICO".-(29 Sept.1979)
- Gómez S., Nora Hilda.-"Casi un hecho", la entrada al GATT. "Urge un plan nacional de comercio exterior".- "SOL DE MEXICO".- (3 Nov. 1979).- F
- Gómez S., Nora Hilda.- Se consultará a los sectores. Ninguna Decisión Sobre el Ingreso al GATT: SECOM.-"SOL DE MEXICO".- (5 Nov. 1979).
- Gómez S., Nora Hilda.- Con GATT o sin GATT, la Industria más Eficiente.- "SOL DE MEXICO".- (6 Nov. 1979).
- Gómez S., Nora Hilda.- El Ingreso nos hará enfrentar la realidad: Suárez.- "SOL DE MEXICO".- (29 Nov. 1979) F
- Gómez S., Nora Hilda.- El ingreso al GATT reclamará un plan de comercio exterior: Sampson.- "SOL DE MEXICO".- (4 Dic.1979).



25. ANEXO "K"

- Gómez S. Nora Hilda.- Producción y modelo de desarrollo distinto, si se ingresa al GATT.- "SOL DE MEXICO".- (10 Dic.1979). C
- Gómez S., Nora Hilda.- Perjudiciales al Comercio, las - Tácticas Foráneas.- "SOL DE MEXICO".- (27 Dic.1979). -- C
- González Alcántara, Juan.- El GATT.- "SOL DE MEXICO".-- (12 Nov. 1979).- C
- González A., Silvestre.- Pruebas documentales de la presión de EU para que México entre al GATT.- "SOL DE MEXICO".- (24 Nov.1979).- C
- González A., Silvestre.- EU, Porque México libere su comercio internacionalmente: Claudio F. Urencio.- "SOL DE MEXICO".- (4 Dic. 1979). C
- González Arenas, Silvestre.- Balcón bursátil, ¿El GATT impulsara al IMCE? "SOL DE MEXICO".- (16 Nov.1979).- C
- González López, Oscar.- Cooperación Económica. Multifert, Hito Importante.- "EXCELSIOR".- (7 Dic/79). C
- González Pérez, R.- Presionan Legisladores de EU Para - Ingreso de México al GATT.- "DIARIO DE MEXICO".- (20 - Mar. 1979). C
- González Pérez, R.- Presionan Legisladores de EU Para - Ingreso de México al GATT.- "EXCELSIOR".- (27 May.1979) C
- González Pérez, R.- Admite el GATT a México; se abre la consulta nacional.- "EXCELSIOR".- (7 Nov. 1979). C
- González Pérez, R.- Riesgo: Legisladores de los Siete - Partidos. Posible consumismo: Angel Aceves, del PRI. El GATT, de Potencias: Rodríguez A. del PPS. Acicates que no dañen, Pide Cervantes Delgado.- "EXCELSIOR".- (7 Nov. 1979). C
- González Pérez, Salvador.- Cuarto Poder. Pronto en el - GATT. ¿O ya Entramos?.- "SOL DE MEXICO".- (6 Mar.1979). C
- González Pérez, Salvador.- Cuarto Poder. Sube la Dependencia. FMI Tras el GATT.- "SOL DE MEXICO".- (29 Marzo 1979).- C
- González Pérez, Salvador.- Cuarto Poder. Acceso al GATT. Las Hortalizas.- "SOL DE MEXICO".- (30 May.1979). C
- González Pérez, Salvador.- Cuarto Poder. Comercio Exterior. Problemas de Lajous.- "SOL DE MEXICO".- (3 Oct. - 1979). C

26. ANEXO "K"

- González Pérez, Salvador.- Cuarto Poder. Economistas y el GATT. Hoy se decide todo.- "SOL DE MEXICO".- (15 Oct. 1979).
- González Pérez, Salvador.- Cuarto Poder. Caminos Colonia listas. La Guerra Económica.- "SOL DE MEXICO".- (31 Oct. 1979). C
- González Pérez, Salvador.- Cuarto Poder. Historia del - GATT. El "no" de Beteta.- "SOL DE MEXICO".- (12 Nov. -- 1979.) C
- González Pérez, Salvador.- De atolaya al GATT.- "SOL DE MEXICO".- (13 Nov.1979).
- González Pérez, Salvador.- Cuarto Poder. Pleito en Belgrado. ¿Beneficiar a quién?. "SOL DE MEXICO".- (14 Nov. 1979). C
- González Pérez, Salvador.- Cuarto Poder. Consumidor Feliz. Crear desempleo.- "SOL DE MEXICO".- (15 Nov.1979).
- González Pérez, Salvador.- Cuarto Poder. Más sobre el - GATT. "SOL DE MEXICO".- (7 Dic. 1979). C
- González Pérez, Salvador.- Cuarto Poder. Más Sobre el - GATT. Bloqueo Económico.- "SOL DE MEXICO".- (7 Dic.1979)
- Gramsci, Antonio.- El GATT, un último intento. "SOL DE MEXICO".- (29 Nov. 1979).
- Gracia Favela, Alfredo.- Ingreso al GATT; Canacindra. - Desplazará a la Mediana Industria. Pago de Adeudos y Re me. Firmas Extranjeras Acapararían el Mercado. Procedē una amplia consulta antes de adoptar decisiones, señala. No reportará beneficios a México, advierte J.M.Martínez Gómez. Presiona Washington; sería la vía para elevar sus exportaciones.- "EXCELSIOR".- (24 Mar. 1979). C
- Gracia F., Alfredo.- No Habrá Alza en lo que Resta del Año, Asegura Cano Escalante.- "EXCELSIOR".- (28 Mar. - 1979).
- Guevara, Olivia.- Señalan en Jalisco Pros y Contras. - Contra el ingreso de México al GATT los Ejecutivos de - Ventas. "DIARIO DE MEXICO".- (15 Nov.1979).
- Gutiérrez Esparza, Luis.- Más Allá de la Noticia. Las - Trampas del GATT y el Canto de las Sirenas.- "SOL DE ME XICO".- (17 Oct.1979). C
- Gutiérrez Esparza, Luis.- Más Allá de la Noticia. ¿Va - mos a Creer en lo que ya nadie cree?.- "SOL DE MEXICO". (20 Oct. 1979). C

27. ANEXO "K"

- Gutiérrez, Gonzalo.- GATT Favorable Acogida al Ingreso de México. La decisión aún no se toma: A. Garrido. No renunciaremos al Progreso Económico. Persistirán algunas restricciones, Dic .- "EXCELSIOR".- (30 Ene.1979). F
- Gutiérrez R., Luis.- México debe ingresar en el GATT: - Prifistas. En la Cámara, 4 partidos de oposición lo objetaron.- "UNO MAS UNO".- (22 Nov. 1979).
- Gutiérrez R., Luis.- México debe entrar al GATT para - evitar proteccionismo industrial, señaló la diputada - priísta Lidia Camarena. Cuatro partidos de oposición - abiertamente en contra de la incorporación.- "UNO MAS - UNO". (22 Nov. 1979).
- Guzmán B., Roberto.- Asumió Aguilera la Presidencia ante LP. Los Economistas no Recomiendan el Ingreso al - GATT.- "NOVEDADES".- ( 11 Oct. 1979). C
- Guzmán Ferrer, Luis.- Actual Diplomacia Norteamericana. "EL DIA".- (22 Nov. 1979). C

# H

" H "

- Hazera, Jean-Claude.- Acuerdo de E.U. y Europa en la -  
conferencia del GATT sobre su querrela monetaria.- "EL  
NACIONAL" (13 Septiembre 1973).
- Hazera, Jean-Claude.- El GATT adoptó una "Declaración  
de Tokio".- Concluyó la junta y consideran que ahora  
empezarán las dificultades.- "EL NACIONAL" (15 Septiem  
bre 1973). C
- Helio Flores.- ¿Qué es el GATT? "EL UNIVERSAL" (10 No-  
viembre 1979). C
- Helio Flores.- ¿Ingreso al GATT?.- "EL DIA" (10 Noviem  
bre 1979). C
- Hernández Delfín, Ada.- Tendremos cada vez más activi-  
dad en el comercio internacional.- "EL HERALDO" (7 No-  
viembre 1979). F
- Hernández, Alberto.- Producir sólo crudo, riesgo del  
GATT.- \*Transformará a México en Monoexportador.- \* El  
petróleo genera una mayor inflación.- \* Ya afecta a las  
ventas de manufacturas.- "EL HERALDO" (12 Noviembre --  
1979). C
- Hernández, Alberto.- Comentario del IPS.- La adhesión  
de México al GATT huele a petróleo.- "UNO MAS UNO" (3  
diciembre 1979). C
- Hernández, Alberto.- El GATT bloquearía la reforma --  
económica.- \* Impedirá programar la producción, señalan  
\* Generará inflación y desajustes económicos.- \* Bene-  
ficiaría a E.U. si se libera el comercio.- "EXCELSIOR"  
(3 diciembre 1979). C
- Hernández M., Othón.- Sería muy conveniente el ingreso  
de México al GATT.- "EL SOL" (26 Junio 1979). F
- Herrera, Jorge F.- Se requieren reformas al GATT para  
los países en desarrollo.- Las reglas del comercio in- C

ternacional deben modificarse, dice un experto.- "HERALDO" (21 Julio 1979).

- Hirsch, Irene.- La asamblea de organismo finalizó y lo hará en la próxima.- México no envía aún al GATT la lista de sus concesiones.-"EL SOL" (28 Noviembre 1979).
- Huerta F., Juan José.- Petróleo, ¿en la ONU o en el GATT? "UNO MAS UNO" (18 Marzo 1979). C
- Huerta F. Juan José.- El GATT: contra la intervención -- del Estado\* "EL DIA" (12 Julio 1979). C
- Huerta F., Juan José.- En torno al GATT.- El permiso previo de importación.- "UNO MAS UNO" (14 Enero 1980). C
- Hughes, Margaret.- The Tokyo Round: World trade talks enmeshed in the fine print.- "FINANCIAL TIMES" (19 Junio 1979)..



" I "

- Isse Núñez, Antonio.- Mediten el ingreso al GATT.- "NOVEDADES" (18 Mayo 1979).
- Isse Núñez, Antonio.- Notas Financieras.- "NOVEDADES" (24 Marzo 1979).
- Isse Núñez, Antonio.- Notas Financieras.- "NOVEDADES" (12 Junio 1979). F
- Isse Núñez, Antonio.- Notas Financieras.- "NOVEDADES" (26 Julio 1979). F
- Isse Núñez, Antonio.- Notas Financieras.- "NOVEDADES" (1 Agosto 1979). F
- Isse Núñez, Antonio.- Notas Financieras.- "NOVEDADES" (8 Agosto 1979). F
- Isse Núñez, Antonio.- Notas Financieras.- "NOVEDADES" ( 6 Octubre 1979). F
- Isse Núñez, Antonio.- Fija condiciones para ingresar al GATT.- "NOVEDADES" (Noviembre 5, 1979).
- Isse Núñez, Antonio.- Concanaco aún no decide sobre el GATT.- "NOVEDADES" (5 Noviembre 1979).

# J

" J "

- Jairo, Arturo.- México, E. U. y el GATT.- "EL NACIONAL" (27 Febrero 1979). C
- Jiménez, Edith.- Conveniente que México postergue 5 años ingresar al GATT: ANIERM.- Hacerlo ahora se revertiría - contra el desarrollo industrial: Sampson.- "EXCELSIOR" (26 Junio 1979). C
- Jiménez Edith.- Partió a Ginebra la Delegación Mexicana que negocia el eventual ingreso al GATT.- "EXCELSIOR" (9 Octubre 1979).
- Jiménez, Edith.- Protocolo sin geometría de izquierda a derecha: De la Vega.- Dirá la mayoría si entramos en el GATT.- "EXCELSIOR" (6 Noviembre 1979).
- Jiménez, Edith.- ANIERM ve "con agrado" el ingreso de México al GATT.- "EXCELSIOR" (22 Noviembre 1979).
- Jiménez Edith.- Crudo o GATT, ante el déficit externo.- \* Turismo y préstamos no equilibran: J. A. Millán.- \* Nos quieren vender lo máximo y comprar poco.- \* Atender la reducción de exportaciones, aconseja. "EXCELSIOR" (6 Diciembre 1979). C
- Jiménez, Edith.- Ofrece el GATT 70,000 concesiones; ¿en cuántas podremos competir?: Millán.- Jamás exportará la industria con rigidez cambiaría e inflación. "EXCELSIOR" (8 Diciembre 1979). C
- Jones, Colin.- Subsidies issue is the key to new GATT agreement.- "FINANCIAL TIMES" (25 Septiembre 1979).
- Juárez, Adán.- Proponen que haya un solo canal para la exportación de café.- El sistema actual parece favorecer más a los intermediarios.- "EL HERALDO" (8 octubre 1979)
- Juárez, Adán.- Ingresar al GATT ayudará a erradicar la ineficiencia de las paraestatales.- "EL HERALDO" (18 Noviembre 1979). F

32. ANEXO "K"

- Juárez, Víctor Manuel.- A fin de año se determinará el ingreso al GATT.- Excedentes de divisas de petróleo para alimentos populares: Secom.- "UNO MAS UNO" (28 Septiembre 1979).
- Juárez, Víctor Manuel.- Pide Gómez Gordoa se den a conocer los trabajos evaluatorios acerca del eventual ingreso al GATT. "UNO MAS UNO" (29 Septiembre 1979).
- Juárez, Víctor Manuel.- Concluyó la XII Convención Nacional de Comercio Exterior.- Los sectores empresarial industrial y comercial dan apoyo a la política del gobierno sobre el GATT.- "UNO MAS UNO" (30 Septiembre -- 1979).
- Juárez, Víctor Manuel.- El GATT beneficia a los países en desarrollo: diplomáticos.- "UNO MAS UNO" (14 Noviembre 1979).
- Juárez, Víctor Manuel.- Mauricio de María y Campos.- Dentro o fuera del GATT, México tendrá que jugar las reglas de E.U. "UNO MAS UNO" (29 Noviembre 1979).
- Jurado, J. Manuel.- "Guerra del Hierro" inician potencias.- "EXCELSIOR" (2 Diciembre 1979).
- Juárez, Víctor Manuel.- El GATT, útil en la defensa arancelaria.- \* Recomendaciones de la comunidad económica Europea para 1980.- \*Déficit crónico de México de 850 millones de dólares.- "UNO MAS UNO" (2 diciembre 1979).



# K

" K "

- Kawage Ramia, Alfredo.- Numerales.- Bastardas razones contra el GATT.- "NOVEDADES" (7 Noviembre 1979). F
- Khindaria, Brij.- GATT talks.- Inching towards agreement. "FINANCIAL TIMES" (29 Marzo 1979).
- Khindaria, Brij.- A world coming to terms with protectionism.- "FINANCIAL TIMES" (11 abril 1979).
- Khindaria, Brij.- Commodity Agreements.- Differing views on proposed jute pact.- "FINANCIAL TIMES" (2 Mayo 1979).
- Khindaria, Brij.- Third World still opposes GATT safeguards code.-"FINANCIAL TIMES" (3 Julio 1979). C
- Khindaria, Brij.- Third World continues to boycott GATT signature.- "FINANCIAL TIMES" (6 Julio 1979). C
- Khindaria, Brij.- Safeguard issue remains major GATT obstacle.- "FINANCIAL TIMES" (21 agosto 1979). C
- Knochenhauer, Guillermo.- Nuevo orden internacional.- "EXCELSIOR" (29 Septiembre 1979).
- Knochenhauer, Guillermo.- Preocupación del GATT.- El proteccionismo industrial amenaza con romper el orden mundial vigente.- "EXCELSIOR" (14 Septiembre 1977). C
- Knochenhauer, Guillermo.- México y el GATT.- Fronte ra abierta a importadores.- "EXCELSIOR" (29 Enero 1979). C
- Knochenhauer, Guillermo.- Escollo en México.- Intereses de Estados Unidos.- "EXCELSIOR" (13 Febrero 1979). C
- Knochenhauer, Guillermo.- Al GATT.- ¿Le ponemos casca bel? "EXCELSIOR". (23 Marzo 1979). C

34. ANEXO "K"

- Knochenhauer, Guillermo.- Comercio Exterior.- Organiza- C  
dos para exportar.- "EXCELSIOR" (9 Octubre 1979).
- Knochenhauer, Guillermo.- Producir alimentos.- Prioridad C  
Nacional.- "EXCELSIOR" (7 Noviembre 1979).
- Knochenhauer, Guillermo.- El asunto GATT.- Omisiones en C  
la polémica.- "EXCELSIOR" (14 Noviembre 1979).
- Knochenhauer, Guillermo.- Sobre el GATT.- Lo que oculta C  
el Protocolo.- "EXCELSIOR" (27 Noviembre 1979).
- Knochenhauer, Guillermo.- En resumen.- El ingreso en el C  
GATT, Política.- "EXCELSIOR" (5 Diciembre 1979).
- K. Z.- Epidiario.- Antes que el GATT urge acabar la ca-  
restía y las huelgas de aviación.- "DIARIO DE MEXICO"  
(6 Noviembre 1979).
- K. Z.- Sigue la controversia sobre el ingreso al GATT.  
"DIARIO DE MEXICO" (10 Noviembre 1979).

# L

"L"

- Labra, Armando.- Al borde del GATT.- "UNO MAS UNO".- - C  
(1 Feb.1979).
- Lara Barragán, Antonio.- La Producción Manufacturera, In F  
capaz de Competir Internacionalmente: Amtmann. De Prime  
ra Importancia que México Ingrese a los Bloques Mundia-  
les.- "UNIVERSAL".- (4 Jun.1979).
- Lara Barragán, Antonio.- Señala la Cámara Americana de F  
Comercio. Falta de Personal Calificado, Materia Prima y  
Transporte, Obstáculos para el Desarrollo.- "UNIVERSAL".  
(8 Jun.1979).
- Lara Barragán, Antonio.- Afirma Luis Pazos.- El Ingreso F  
de México al GATT favorecerá a los consumidores.- "UNI-  
VERSAL".- (13 Oct.1979)
- Lara Barragán, Antonio.- Dentro o fuera del GATT, Méxi- F  
co debe conquistar los mercados extranjeros, señala de  
la Vega.- "UNIVERSAL".- (6 Nov.1979).
- Lara Barragán, Antonio.- Aprueba el GATT el protocolo -  
que presenta México.- "UNIVERSAL".- (7 Nov.1979)
- Lara Barragán, Antonio, Meraz Gregorio y Quintero Mario.  
Gamboa Pascoe Si hay garantías, el ingreso de México al  
GATT es ventajoso.- "EL UNIVERSAL".- (7 Nov.1979).
- Laviada, Iñigo.- Pesimistas Mecánica del Ingreso.- "EX- F  
CELSIOR".- (9 Nov. 1979).-
- L'Ecotais, Jean de.- Francia pide firmeza a Europa fren  
te a EU en la Junta del GATT.- "NACIONAL".- (16 Mayo -  
1973).

- Ledoux, Roberto.- México en la etapa de consolidación. "EL SOL DE MEXICO".- (10 Nov. 1979).-
- Lewis, Paul.- Trade Pact Ceremony Boycotted.- "THE NEW YORK TIMES".- (13 Abr.1979). C
- Lewis, Paul.- GATT Cities Growth of Informal Curbs - - That Disrupt Trade. Marketing pacts singled out. - - Group's Head Says Rule Changes Could Reduce the - - Pressure for Wide-Scale Protectionism.- "THE NEW YORK TIMES".- (23 Sept.1977). F
- Lievana, Wilfrido.- México debe aceptar el desafío del GATT y tiene que salir bien.- "DIARIO DE MEXICO".-(19 Nov. 1979). F
- Ling Altamirano, Federico.- GATT antes de ingresar.- - "OVACIONES".- (25 Oct. 1979).
- Linus.- Rendija. Los peligros del GATT. ¿Compromete al Petróleo? Coto al Proteccionismo.- "ULTIMAS NOTICIAS". (6 Nov. 1979). F
- Lira, Linda.- Se escucharán opiniones sobre el ingreso de México al GATT. Consulta sistemática y continua con todos los sectores sociales.- "EL NACIONAL".- ( 5 Feb. 1979).
- Lira, Linda.- Consulta sistemática y continua con todos los sectores sociales.- "EL NACIONAL".- (5 Nov. -- 1979).-
- Lira, Linda.- Analizarán los Economistas el Protocolo de Adhesión.- "EL NACIONAL".- (8 Nov.1979).
- Loby, Paul.- Negociación comercial a nivel mundial se discutirá en el GATT.- "NOVEDADES".- (1 Nov.1972). F
- Loby, Paul.- Los países desarrollados abolirán los derechos de aduana entre 1980 y 1990.- "UNIVERSAL".- - - ( 8 Nov. 1972). F
- Loby, Paul.- Protesta latinoamericana contra los países industrializados, en Ginebra.- "EL NACIONAL".- (15 Nov. 1972). C
- Loby, Paul.- Severa crítica al GATT de los países del unido grupo andino.- "EL NACIONAL".- (14 Sept.1973). C
- Loby, Paul.- Nueva reunión del GATT en octubre. Inicio, el p. de las negociaciones comerciales.- - "EL NACIONAL".- (15 sept. 1973). C
- López Guevara, César. B.C.P., El GATT o el camino difícil de la dignidad (11).- "OVACIONES".- (26 Nov.1979). C

37. ANEXO "K"

- López Guevara, C.P. César B.- Gobierno y gobernados.- El GATT o el camino difícil de la dignidad.- "OVACIONES".- (10 Dic.1979). F
- López Latorre, Eduardo.- El GATT, un último intento.- "EL SOL DE MEXICO".- (29 Nov. 1979). C
- Lovera, Sara.- Srá la consulta pública la que finalmente decida sobre el GATT. Hay aspectos aún por analizar se, se reconoció en conferencia oficial de prensa.- "EL DIA".- (6-Nov. 1979).
- Lovera, Sara.- Ya se ha iniciado la consulta sobre el ingreso al GATT, aseguró de la Vega. Hasta hoy, México no ha hecho ningún compromiso para abastecer de petróleo a los países miembros del tratado.- "EL DIA".- ( 6 Nov. 1979).
- Lovera, Sara.- Sería prematura una adhesión ahora al GATT: Avila Corona.- "EL DIA".- ( 6 Nov. 1979). C
- Lovera, Sara.- A la organización de la pequeña industria para combatir los oligopolios, se llama la SEPA - FIN.- "EL DIA".- (7 Nov. 1979).
- Lovera, Sara.- Hubo en el GATT 17 intervenciones a favor del protocolo de adhesión y el de decisión de México.- "EL DIA".- (7 Nov. 1979).
- Lovera, Sara.- El Consejo del GATT, aprobó por unanimidad el ingreso de México'- "EL DIA".- (7 Nov. 1979). -
- Lovera, Sara.- Debilitaría la dirección económica del Estado el ingreso al GATT: los economistas.- "EL DIA". (8 Nov. 1979). C
- Lovera, Sara.- Entrar al GATT obstaculizaría la libertad comercial de México. Opinó lo anterior la Liga de Economistas Revolucionarios.- También dijo que los países en desarrollo poco pueden influir en las negociaciones dentro del tratado y que los países industrializados violan los acuerdos con frecuencia mientras que cuando lo hace un país pobre se le recrimina duramente. "EL DIA".- ( 9 Nov. 1979). C
- Lovera, Sara.- Con GATT o sin él, México se transforma en un exportador importante: la SECOM.- "EL DIA".- (13 Nov. 1979). F
- Lovera, Sara.- Debate en el Colegio de Economistas sobre los pros y contras del acuerdo.- "EL DIA".- (14 - - Nov. 1979). -
- Lovera, Sara.- Con el GATT pueden generalizarse los impuestos compensatorios. Declaración del subsecretario de Comercio Exterior, Héctor Hernández. "EL DIA".- (30 Nov. 1970).-

38. ANEXO "K"

- Lovera, Sara.- Trata EU de limitar las decisiones autónomas de la economía mexicana. Las presiones para el ingreso de México al GATT tienen ese objetivo, afirmó Claudio F. Urencio miembro del Colegio de Economistas. "EL DIA".- (4 Dic. 1979). C
- Lovera, Sara.- Determinará el futuro de México y su petróleo la decisión sobre el GATT. Tal afirmó el economista Salvador Arriola Barrenechea.- "EL DIA".- (6 Dic. 1979). C
- Lovera, Sara.- Aún no se sabe qué productos ofrecen los miembros del GATT. El debate público se frenó, según comentarios de directivos del Colegio de Economistas.- "EL DIA".- (24 Dic. 1979). C
- Lozano Villafaña, Moisés.- El GATT visto por los "marxistas" mexicanos.- "OVACIONES".- (4 Dic. 1979)
- Luna, Jorge Adalberto.- Nos entregaría el GATT a las transnacionales.- "PRENSA".- (9 Jun. 1979). C
- Lusinchi, Víctor.- GATT Warns Industrial Countries - - That Protectionism Stunts Growth.- "THE NEW YORK TIMES" (13 Sept. 1977).

# M

" M "

- Macías, Ma. Guadalupe.- Afirma un investigador.- Ataría nuestra producción el ingreso de México al GATT. "EL - DIA".- (15 Febrero 1979) C
- Marín, N.J.A.- Ingresar al GATT favorece a transnacionales; coalición de izquierda, "EXCELSIOR" (23 Noviembre 1979) C
- Maritano Roland, Nino.- Debate sobre el GATT.- Una opinión a favor.- "EXCELSIOR" (6 Diciembre 1979). F
- Maritano Roland, Nino.- Debate sobre el GATT.- Oportunidades en la competencia.- "EXCELSIOR" (7 Diciembre 1979) F
- Maritano Roland, Nino.- Debate sobre el GATT.- El proteccionismo favorece a monopolios.- "EXCELSIOR" (8 Diciembre 1979). F
- Márquez Ayala, David.- En la encrucijada petrolera.- -- "UNO MAS UNO".- (2 Febrero 1979). C
- Márquez Ayala, David.- Trilogía petrolera.- "UNO MAS -- UNO" (21 Septiembre 1979). C
- Márquez Ayala, David.- México ante el GATT.- "UNO MAS - UNO" (25 Noviembre 1979). C
- Márquez Ayala, David.- México ante el GATT/III y último "UNO MAS UNO" (26 Noviembre 1979). C
- Martín del Campo, David.- "Ramón Tamames, primer consejal de Madrid.- Las transnacionales son causantes de la crisis económica internacional" - "UNO MAS UNO" (11 Noviembre 1979). C
- Martínez, Luis Enrique.- Más desempleo con el GATT.- Si ingresamos, nos invadirán productos extranjeros.- "LA PRENSA".- (26 Marzo 1979). C
- Martínez, Luis Enrique.- Con el GATT los petropesos serán para E.U.: Labra.- "LA PRENSA".- (27 Marzo 1979). C

- Martínez, Luis Isidro.- Decisión Política.- El GATT no es primero.- "EL SOL".- (17 Diciembre 1979).
- Martínez, Moisés.- Nuestra Epoca.- El GATT y el ratón.- "LA PRENSA".- (12 Noviembre 1979). C
- Martínez de León, Juan.- GATT juego en ligas mayores, "EL SOL DE MEXICO".- (10 Noviembre 1979).
- Martínez García, Salvador.- La industria no puede competir en el GATT, dice un líder obrero.- Sugiere una racionalización gradual arancelaria y la disminución parcial del proteccionismo.- "NOVEDADES" (2 Mayo 1979) C
- Marrón B., Alfredo.- México no está capacitado para ingresar.- Carecemos de aparato para exportar.- \* Para ingresar necesitamos por lo menos diez años, indicó.- \* La estructura financiera no permite aprovechar el mercado. \* De cada peso exportado, 70 centavos son de Estados Unidos.- "EXCELSIOR".- (29 Marzo 1979). C
- Marrón, Alfredo.- Ya estamos en la etapa de controlar la inflación, señala Canaco.- Debe analizarse seriamente el ingreso al GATT; México es competitivo: Cano Escalante.- "EXCELSIOR" (31 marzo 1979). F
- Martín, Jurek.- Carter to announce draft of GATT package today.- "FINANCIAL TIMES" (8 enero 1979).
- Maunter, Martín.- La calidad es el eje de las discusiones sobre el GATT.- "UNO MAS UNO" (Noviembre7, 1979). F
- Maya Nava, Alfonso.- Adornos al destino manifiesto.- México, ¿Potencia?.-"UNIVERSAL" (19 Febrero 1979).
- Mazariegos Montoya, Miguel A. -De ingresar al GATT, los fruticultores competirán con ventaja.- "EL HERALDO" (7 diciembre 1979). F
- Medal, Octavio.- El eventual ingreso de México al GATT dependerá primero de los requisitos para desarrollo: HH C. "EL NACIONAL".- (20 Julio 1979). F
- Nota de O. M.C.- El ingreso de México al GATT será por consenso nacional: Gómez Gordoa.- "EL NACIONAL" (28 Septiembre 1979).
- Medal, Octavio.- Los exportadores apoyan el eventual ingreso de nuestro país al GATT.-"EL NACIONAL" (30 Septiembre 1979). F
- Medal, Octavio.- Declaraciones de De la Vega Domínguez.- Con el acceso al GATT o sin él, la empresa nacional está obligada a ser más eficiente.- "EL NACIONAL" (6 Noviembre 1979). F



- Medal, Octavio.- El plazo de 7 meses para decidir sobre el GATT es amplio: Concanaco.- "EL NACIONAL" (6 Noviembre 1979). F
- Medal, Octavio.- Aprobado: en el GATT, el eventual ingreso de México.- "EL NACIONAL" (7 Noviembre 1979). F
- Medal, Octavio.- Señala la CONCAMIN que es positivo el procedimiento de consultas.- "EL NACIONAL" (8 Noviembre 1979). F
- Medal, Octavio.- Las fracciones arancelarias que se tratan con el GATT se publicarán.- "EL NACIONAL" (12 Nov. 1979). F
- Medal, Octavio.- Poco podría ofrecer México al GATT; no se obliga a abastecer energéticos "EL NACIONAL" (13 Noviembre 1979). F
- Medal, Octavio.- La diversificación económica del país amortiguará la recesión norteamericana. "EL NACIONAL" (14 Noviembre 1979). F
- Medal, Octavio.- El mayor riesgo al entrar al GATT es falta de respuesta industrial.- "EL NACIONAL" (14 Noviembre 1979). F
- Medal, Octavio.- El presidente con los importadores y exportadores piden elevar la producción y vigorizar exportaciones, "EL NACIONAL" (22 Noviembre 1979). F
- Medal, Octavio.- Poco podría ofrecer México al GATT; no se obliga a abastecer energéticos.- Las concesiones - arancelarias serían limitadas; publica listas la SeCom. "EL NACIONAL" (3 Diciembre 1979). F
- Medrano, Fernando.- El GATT y la desnacionalización de la economía.- "UNO MAS UNO" (7 Febrero 1979). C
- Mejías, José Luis.- Los intocables: El GATT.- "EXCELSIOR" (16 Octubre 1979). F
- Mejías, José Luis.- Los intocables El GATT (II) "EXCELSIOR".- (17 Octubre 1979). F
- Mejías, José Luis.- Los intocables. Protocolos.- "EXCELSIOR" (15 Noviembre 1979). F
- Mejías, José Luis.- Los intocables.- Palabras.- "EXCELSIOR" (30 Octubre 1979). F
- Mejido, Manuel.- Alto Poder.- \*Las cláusulas discriminatorias del GATT.- \* A México lo requirieren por petróleo \*No competimos con bienes de capital.- \* Debe consultarse a otros países pobres.- "EL UNIVERSAL" (4 Diciembre 1979). C

42. ANEXO "K"

- Mejido, Manuel.- Universo político.- \* La Universidad, un circo que debe el pan.- \* Candente el ingreso al GATT \* El cuerno de la abundancia.- \* Mininotas.- "EL UNIVERSAL".- (11 Noviembre 1979). C
- Mejido, Manuel.- Alto poder.- \* Barceló y Cándano dañan al PRI.- \* Carvajal debe cortar cabezas.- \* Senadores se oponen al ingreso del GATT.- \* Hoy puede culminar el conflicto SNTAS.- "EL UNIVERSAL" (14 Noviembre 1979). C
- Mejido, Manuel.- Las cláusulas discriminatorias del GATT. "EL UNIVERSAL" (4 Diciembre 1979). C
- Meléndez, Cuauhtémoc.- El ingreso de México al GATT nos haría más dependientes de los E. U. "EL DIA" (16 Noviembre 1979). C
- Meléndez, Cuauhtémoc.- El ingreso de México al GATT nos haría más dependientes de los E. U. "EL DIA" (18 Noviembre 1979). C
- Melgar Adalid, Mario.- Puntos Suspensivos.- ¿ Y el GATT? "NOVEDADES" (20 Septiembre 1979). C
- Méndez Gottwald, Ramón.- Guest Writer.- Suspensions of GATT.- \* Efficiency and exportation.- \* Subordination -- and Delay.- \* A vast economic instrumentation.- "WEEKLY REVIEW".- (7 enero 1979). C
- Méndez-Silva, Ricardo.- Civitas Maxima.- El GATT y su entorno preocupante.- (21 Noviembre 1979). C
- Mendivil, Leopoldo.- Confidencial.- Asunto: GATT: ¿Secom Vs SHCP? "EL HERALDO" (1 Junio 1979). C
- Mendivil, Leopoldo.- Confidencial.- Asunto: GATT (I) "EL HERALDO" (19 Noviembre 1979). C
- Mendivil, Leopoldo.- Confidencial Asunto: GATT (II), "EL HERALDO" (21 Noviembre 1979). C
- Mendivil, Leopoldo.- Confidencial Asunto: GATT (III) "EL HERALDO" (22 Noviembre 1979). C
- Mendoza, Javier.- Señala Martínez Gómez los peligros de ingresar al GATT.- Faltan oportunidades de crédito a las pequeñas industrias.- "EL UNIVERSAL" (24 marzo 1979). C
- Mendoza, Francisco.- Beneficiaria a los mexicanos el ingreso de su país al GATT "EL NACIONAL" (11 Agosto 1979). F
- Meraz, Fernando.- El GATT, opción válida como estrategia económica: R. Roa.- "EXCELSIOR" (11 Noviembre 1979). F
- Meraz, Fernando.- Al margen del consenso público, decidió el gobierno el ingreso al GATT: 4 columnistas.- "EXCELSIOR" (12 enero 1980). C

- Merino, Adolfo G.- México y Brasil en pro de la reducción de aranceles. "EL UNIVERSAL" (16 Octubre 1979).
- Merino, Adolfo G.- El año pasado.- Creció 5% en volumen el comercio mundial.- "UNO MAS UNO" (22 Febrero - - 1979).
- Minjarez, Salvador, Confidencialmente: defienden transnacionales los comunistas... "DIARIO DE MEXICO" (22 Noviembre 1979). C
- Moctezuma, Albino.- El ingreso de México al GATT debe ser gradual: las agencias aduanales. \* Francisco Rodríguez Pérez afirma que de lo contrario se acabaría con nuestro incipiente aparato productivo.- "EL DIA" (12 Mayo 1979). C
- Moctezuma, Albino.- Para el ex secretario del Tesoro de E. U., México se beneficiaría con el GATT.- \* Le permitirá dijo, " no sólo defender sus intereses comerciales a nivel mundial, sino buscar mejores condiciones de exportación e importación.- "EL DIA" (22 Junio 1979). F
- Moctezuma Albino y Brito Jesús.- Largo debate en la Cámara sin decisión final sobre el GATT.- "EL DIA" (22 Noviembre 1979).
- Moiron, Sara.- ¿Le entramos al GATT?- Industria en edad adulta.- "LA PRENSA" (8 Noviembre 1979). F
- Moleon, Ary.- La asamblea del GATT invita a México a -- una junta mundial para liberalizar el comercio.- "EL NACIONAL" (14 Agosto 1979). C
- Moncada Galán, Raúl.- El ingreso al GATT puede esperar.- "EL DIA" (29 Mayo 1979). C
- Moncada Galán, Raúl.- GATT o no GATT, esa es la cuestión.- "EL DIA" (10 Noviembre 1979). C
- Moncada Galán, Raúl.- Lo prudente es esperar.- "EL DIA" (17 Noviembre 1979). C
- Montenegro, Manuel Roberto.- Voces con sordina.- Los pobres en la CEPAL.- "EXCELSIOR" (23 Abril 1979).
- Montenegro, Manuel Roberto.- Para la encuesta Aranceles y comercio.- "EXCELSIOR" (9 Noviembre 1979). C
- Montiel Toral, Elda.- Antes que el GATT, están los intereses del país: el IMCE.- "EL DIA" (27 Mayo 1979)
- Montoya, Humberto.- Sí debemos ingresar al GATT, señala Conchello.- No ha muerto mi carrera política.- "NOVEDADES".- (25 Noviembre 1979). F
- Moraflores, Alfonso.- Sería contradictorio que México -

44. ANEXO "K"

- no ingresara al GATT, "EL HERALDO" (19 Noviembre 1979)
- Moreno Wonchee, Raúl.- Palabras de hoy.- Sin Equívocos.  
"EL DIA" (23 Noviembre 1979).
- Morones C. Ramón.- Frentes Políticos.- "EXCELSIOR".- (26  
Marzo 1979). C
- Mota Martínez, Fernando.- Alto Nivel.- "UNIVERSAL" (18 -  
Junio 1979).
- Minjarez, Salvador.- El GATT y la cola del gato. "DIARIO  
DE MEXICO".- (16 Noviembre 1979). C
- Muñoz García, José Guadalupe.- Opina el asesor del Sub-  
Secretario de Comercio Exterior sólo 19 productos serán  
desgravados y el ingreso al GATT no será peligroso. - -  
"OVACIONES" (22 Noviembre 1979).
- Muñoz García, José Guadalupe.- Todos los empresarios de  
ben enfrentar el reto que significa ingresar al GATT.  
"OVACIONES".- (23 Noviembre 1979).
- Muzquiz, Eugenio.- Un asunto crucial.- México no debe  
ingresar al GATT.- "LA PRENSA" (28 Marzo 1979). C
- Múzquiz, Eugenio.- Peligrosa trampa.- Los economistas y  
el GATT.- "LA PRENSA" (17 Octubre 1979). C

# N

"N"

- Nava, José Manuel.- Antes de Subordinarse al GATT, hay que Aliviar Conflictos Internos: PAN y PPS.- "EXCELSIOR".- (30 May. 1979). C
- Navano C., Antonio.- La Incorporación de México al GATT, tendría desventajas por el raquítico aparato industrial: ejecutivos de ventas.- "EL HERALDO".- (15 Nov. 1979). C
- Neuerbourg, Hans.- Reducir la inflación podría provocar un "Estrangulamiento Económico": el GATT.- "EXCELSIOR".- (30 Oct.1973). C
- Newby, Patricia.- GATT Safeguards. Report opposes selective action.-"FINANCIAL TIMES".- (14 Jun.1979).
- Nolasco, Margarita.- 1980: IVA, Petróleo ¿y también GATT?.- "SOL DE MEXICO".- (2 Ene.1980). C
- Noriega, Roberto.- El Estado no Protege a los Empresarios: JLP. "Sería para mi monstruoso y doloroso", rechazó. No recomienda la modificación del Art. 82. Con el Sha, un conflicto "que no es nuestro". En su oportunidad se resolverá lo del GATT.- "SOL DE MEXICO".- (4 Dic.1979).
- Núñez Escalante, Roberto.- Justicia en la Economía Mundial. México y el GATT.- "UNIVERSAL".- (29 Jun.1979).

# O

"O"

- Ochoa Solís, Ramiro.- División de opiniones por el GATT. "DIARIO DE MEXICO".- (8 Nov. 1979).
- Olmedo, Adolfo.- Empresarios, tras el poder, dice Toxqui. "Actúan aislados, de manera muy personal". Nada que atente contra la confianza: Concamin. Queremos ser órgano de razón, no de presión.- "EL SOL DE MEXICO".- (8 Nov. 1978)
- Olmedo, Raúl.- La Crisis. El contexto de las pláticas. - "EXCELSIOR".- (14 Feb. 1979). C
- Olmedo, Raúl.- La Crisis. El destino de México.- "EXCELSIOR".- (27 Feb. 1979). C
- Olmedo, Raúl.- La Crisis. Los economistas y el Presidente.- "EXCELSIOR".- (26 May. 1979). C
- Olmedo, Raúl.- La Crisis. El BID y la nueva estrategia - del capital internacional.- "EXCELSIOR".- (30 May. 1979) P. 18. C
- Olmedo, Raúl.- La Crisis.- GATT: Prosigue el debate.- "EXCELSIOR".- (28 Ago. 1979). C
- Olmedo, Raúl.- La Crisis.- Debate sobre el GATT.- "EXCELSIOR".- (6 Nov. 1979). C
- Olmedo, Raúl.- La Crisis.- Vieja polémica.- "EXCELSIOR" (7 Nov. 1979). C
- Olmedo, Raúl.- Definición urgente. Qué tipo de país que remos.- "EXCELSIOR".- (12 Nov. 1979). C
- Olmedo, Raúl.- La Crisis. Contradicciones en la trilateral.- "EXCELSIOR".- (14 Dic. 1979). C
- Olmedo, Raúl.- La Crisis. Sin entrar al GATT.- "EXCELSIOR".- (31 Dic. 1979). C

47. ANEXO "K"

- Ornelas Almeida, Francisco.- Aún no deciden el ingreso de nuestro país al GATT.- "LA PRENSA".- (13 Oct.1979)
- Ortíz Wadgymar, Arturo.- Pendiente el ingreso. El GATT y las transnacionales. Una competencia desigual.- "EXCELSIOR".- (12 Nov. 1979). C
- Ortíz Wadgymar, Arturo.- Debate sobre el GATT. El comercio México EU en el seno del GATT.- "EXCELSIOR".- (13 Nov. 1979). C
- Ortíz Wadgymar, Arturo.- Debate sobre el GATT. Beneficia a Estados Unidos el Ingreso de México.- "EXCELSIOR".- (14 Nov. 1979). C

# P

" p "

- Padilla A., Enrique.- Sobre el ingreso al GATT.- "EL DIA".- (Noviembre 7, 1979). C
- Padilla A., Enrique.- El Petróleo y el ingreso al -- GATT.- "EL DIA" (14 Noviembre 1979). C
- Padilla A., Enrique.- Créce el déficit en la balanza comercial.- "EL DIA".- (16 Noviembre 1979). C
- Padilla A., Enrique.- Comentario económico.- Las Industrias importadoras y el GATT.- "EL DIA" (18 Noviembre 1979). C
- Padilla A., Enrique.- Control de cambios y el GATT.- "EL DIA" (22 Noviembre 1979). C
- Padilla A., Enrique.- Comentario económico.- Las exportaciones y el ingreso al GATT.- "EL DIA" (25 Noviembre 1979). C
- Padilla A., Enrique.- La dinámica del comercio exterior "EL DIA" (26 Noviembre 1979). C
- Padilla Franyutti, Armando.- La Política es así... \*Ley Agraria acorde con las realidades.- \* El GATT y los industriales mexicanos.- \* Del 82, lo mejor es dejarlo tal cual.- \* Herrera Beltrán descubrió el hilo negro.- "EL UNIVERSAL" (14 de Noviembre 1979). C
- Padilla Z., Helios.- Debate sobre el GATT.- El nuevo orden comercial.-"EXCELSIOR" (26 Diciembre 1979). C
- Padilla Z., Helios.- Debate sobre el GATT.- El nuevo orden comercial.- "EXCELSIOR" (27 Diciembre 1979). C
- Pacheco, Hernando.- Comentario Internacional.- Los -- Países del Tercer Mundo en la era de la negociación.- "EL DIA" (1 febrero 1973). C
- Pacheco, Hernando.- La escena internacional.- I) Antes y después de Nairobi: la batalla monetaria.- "EL DIA" C



49. ANEXO "K"

(7 Octubre 1979).

- Pacheco, Hernando.- Comentario internacional.- El comercio de los países socialistas.- "EL DIA" (1 diciembre 1979).
- Pacheco, Hernando.- Comentario internacional.- El comercio mundial como prueba y error en el análisis.- "EL DIA" (15 Septiembre 1979).
- Paniagua Arredondo, José.- Castañas y fuego.- Aquí hay GATT encerrado.- "EL UNIVERSAL".- (13 Noviembre 1979). C
- Pardini, Felipe.- Minicomentarios.- Operación "Equivocación" \* Se evapora el derecho de gentes \* GATT: mejor un pié dentro y otro afuera. "NOVEDADES".- (14 Noviembre 1979).
- Pasillas, Ricardo.- Estados Unidos no presiona a México para que ingrese al GATT.- Tampoco hay proteccionismo con respecto a México: Agregado comercial.- "EL HERALDO DE MEXICO".- (9 Junio 1979). F
- Patrón, Wilbert.- Según el embajador uruguayo.- México no peligraría si ingresara al GATT.- "EXCELSIOR" (1 - - Abril 1979). F
- Pazos, Luis.- Columna Huésped.- El GATT y los pigmeos.- "NOVEDADES" (9 marzo 1979). F
- Pazos, Luis.- Columna Huésped.- El GATT: ¿Es de derecha o de izquierda? "NOVEDADES" (8 Noviembre 1979). F
- Peralta, Braulio.- Política estabilizadora de precios contra la desconfianza, opina el GATT.- \* Cuando termine este año, el precio del petróleo se habrá incrementado en un 35 por ciento.- "EL DIA" (1 Octubre 1979). F
- Peralta, Braulio.- Tarde o temprano México se integrará al GATT.- Opinión de Miguel Alemán Valdés al clausurar la XXXVIII Convención de la Asociación Mexicana de Hoteles y Moteles.- "EL DIA" (10. Noviembre 1979). F
- Peralta Braulio.- Nueva mirada al GATT.- "EL DIA" (2 Enero 1979).
- Pérez Isaak, Angel.- No aporta ventajas el ingreso al GATT: Sampson.- \* Faltan industrias para competir.- \* Habrá concesiones en caso de ingresar.- \* Piden protección para el comercio.- "EXCELSIOR" (18 Agosto 1979).
- Pérez Quiroz, Luis G.- Decisión en puerta.- Pros y Contras de nuestro ingreso al GATT.- "EL HERALDO" (24 Junio 1979).
- Pérez Ayala, R.- Ante el GATT.- Desarrollo Nacional.- "EXCELSIOR" (21 Marzo 1979). C

50. ANEXO "K"

- Pérez Chávez, Salvador.- Prudencio López advirtió a la iniciativa privada sobre "insidiosa campaña contra la libre empresa.- "UNO MAS UNO" (7 Noviembre 1979).
- Pérez Stuart, José A.- Portafolios.- \* Opiniones.- \* Economías Ficción, no.- \* El GATT, dañino.- "EXCELSIOR" (17 Marzo 1979). C
- Pérez Stuart, José A.,- Portafolios.- \*GATT: ¿Referéndum? \* Tres Vidas, a subasta.- \*Homberg, Steden, Zapico.- "Excelsior".- 5 Noviembre 1979).
- Pérez Stuart, José A.,- Portafolios.- \* Al GATT: ¿Sin un Plan?.- \* Alemán vendió a VISA.- \* Transacción en "Cruz Roja".- "EXCELSIOR" (14 diciembre 1979).
- Perzabal Marcué, Carlos.- Debate sobre el GATT.- ¿Negociando el porvenir?.- "EXCELSIOR" (3 Diciembre 1979). C
- Perzabal Marcué, Carlos.- Debate sobre el GATT.- El == sector externo será prioritario.- "EXCELSIOR".- (4 Diciembre 1979). F
- Perzabal Marcué, Carlos.- Debate sobre el GATT.- El costo de la modernización.- "EXCELSIOR" (5 Diciembre 1979). C
- Perezleyva, Alberto.- El congreso del trabajo deberá dar dictámen fundamentado: SC.- "EL NACIONAL" (14 Noviembre 1979). F
- Poery, Ricardo.- Economistas molestos.- México Gattí afiliado.- "ULTIMAS NOTICIAS".- (9 Noviembre 1979). C
-

# Q

" Q "

- Quezada, Angélica.- El GATT.- Lo que esperamos.- "OVA  
CIONES".- (25 de agosto 1979). C
- Quezada, Angélica.- Consulta Secom sobre el ingreso al  
GATT.- México estaría en desventaja, dicen industria-  
les y comerciantes.- "EL DIA" (5 noviembre 1979). C
- Quezada, Angélica.- De la forma de intervención depen-  
derá el triunfo o castigo, "UNO MAS UNO" (9 Noviembre  
1979).
- Quezada, Angélica.- Directores de la Secom.- El riesgo  
de México al entrar al GATT es que los empresarios no  
respondan.- "UNO MAS UNO" (14 noviembre 1979). F
- Quiñones Horacio.- La información como burla.- "EL DIA"  
(16 Noviembre 1979). C

# R

" R "

- Rabasa Gamboa, Emilio.- Industrias nuevas.- Protección cuando hay futuro.- "EXCELSIOR".-(6 Abril 1979).
- Raghavan, Chakravarthi.- Cambios estructurales, demanda la UNCTAD a Occidente.- Es vital para las potencias. Asegura.- \* La industrialización del Tercer Mundo es prioritaria: Corea \* Acceso a financiamiento y mercados, Clave para el progreso \* El proteccionismo tiende a acentuarse a largo plazo, señala. "EXCELSIOR".- (9 Abril 1979).
- Raghavan, Chakravarthi.- Limita Europa compras de manufacturas.- \* Las restricciones del mercomún Europeo violan acuerdos del GATT.- \* El Código de aduanas enriquece a transnacionales: la UNCTAD. \* Subvalúan importaciones para defraudar a países subdesarrollados.- "EXCELSIOR".- (10 Abril 1979). C
- Raghavan, Chakravarthi.- El Código del GATT propicia la evasión fiscal.- Beneficia a transnacionales: Tercer Mundo.- "EXCELSIOR" (16 abril 1979). C
- Raghavan, Chakravarthi.- El GATT perpetúa las injusticias.- \* Japón, E. U. y el Mercomún negocian reducción mutua de tarifas.- \* Intentan quebrantar la solidaridad de los países en desarrollo.- \* Brasil es el único país que ha cedido, obligado por Washington. "EXCELSIOR" (10 Enero 1979). C
- Ramírez, Miguel A.,- No veo conveniente la adhesión de México al GATT: Olivo Solís. "EL DIA".- 13 Noviembre -- 1979). C
- Ramírez, Miguel Angel.- Opinión obrera: hay que estudiar mas a fondo la cuestión del GATT.- "EL DIA" (13 Noviembre 1979).
- Ramírez Méndez, Jesús.- Erróneo basar nuestras exportaciones en la venta del petróleo crudo: IMCE.- "EL SOL DE MEXICO" (27 Mayo 1979).

- Ramírez Méndez, Jesús.- Culminación de 3 intentos.- De finitivo; ingreso al GATT en 80: HAC.- "EL SOL DE MEXI CO" (27 Noviembre 1979).
- Ramírez Montaña, Patricia.- El GATT obligará a menorar al empresario: S. Mejorada.- "EL HERALDO".-(7 Noviembre 1979). F
- Ramírez Montaña, Patricia.- La entrada al GATT compete exclusivamente a México, "EL HERALDO" (9 Noviembre -- 1979).
- Ramírez Montaña, Patricia.- El GATT traerá profesionalismo y acabará con subsidios no rentables.- \* México tiene una ventaja: vende productos de precios muy bajos \* Austria dispuesta a dar su asesoría técnica: Johann Spalek.- "EL HERALDO" (13 Noviembre 1979). F
- Ramírez Montaña, Patricia.- El protocolo aceptado por el GATT aporta ventajas al país: Juan Betanzos.- Esa organización da más ventajas que desventajas, señaló. "EL HERALDO" (14 Noviembre 1979). F
- Ramírez Montaña, Patricia.- El GATT es ocasión de mayor justicia para países subdesarrollados. "EL HERALDO" (29 Noviembre 1979). F
- Ramírez Montaña, Patricia.- El debate sobre el ingreso al GATT es eminentemente político; hasta el momento no hay un plan de comercio exterior, "EL HERALDO" (29 Noviembre 1979).
- Ramos Galindo, David.- La Guerra Comercial "EL DIA" (19 Octubre 1979).
- Rangel M. J. Jesús.- Ingreso al GATT puede desproteger la industria y el empleo.- Estudio a fondo, pide la Canacindra.- \* Peligro: Importación masiva \* Alto a las presiones de E. U. \* 420,000 trabajos más en 78 \* Resta soberanía: S. Aguilar 8 Exportaríamos sólo petróleo \* Urge un plan de desarrollo.- "EXCELSIOR" (19 Febrero 1979). C
- Rangel M. J. de Jesús.- El GATT ahondará el déficit: Canacindra.- No conviene a E. U. un vecino que tendrá superávit en '80.- "EXCELSIOR" (22 Marzo 1979). C
- Rangel M, J. de Jesús.- Decisión Odivial, sin presiones Bravo Aguilera.- México, socio del GATT " en cualquier momento".- "EXCELSIOR".- 4 Abril 1979). C
- Rangel M., J. Jesús.- Urge a México un sólido sector exportador: Comercio Exterior.- Así habrá divisas para



55. ANEXO "K"

- Rangel M., J. Jesús.- No superar el déficit con crudo, aconseja.- También Europa aplicará los subsidios y com pensaciones que pactó la Ronda Tokio.- "EXCELSIOR" (2 Diciembre 1979). F
- Rangel M., J. Jesús.- Países como México no deben temer ingresar al GATT: R. Yamazaki.- "EXCELSIOR" (7 Diciembre 1979). F
- Rangel M., J. Jesús.- Para superar el subdesarrollo Me- xico debe ingresar al GATT, opina Asapra.- "EXCELSIOR" (8 Diciembre 1979). F
- Ravelo, Carlos.- Peligroso para México seguir dependien- do de Estados Unidos: Kazuo Nukazawa.- Esa nación tiene todo lo que un país puede anhelar y Japón ayudará a diver sificarse.- "EXCELSIOR" (Agosto 8 de 1979). F
- Ravelo, Carlos.- El Ingreso de México al GATT aliviaría algunos problemas.- "EXCELSIOR" (8 Agosto 1979). F
- Ravelo Carlos.- Con mayores elementos de juicio, México tomará la decisión definitiva.- Ninguna presión externa para el ingreso al GATT: Castañeda.- "EXCELSIOR" (10 No- viembre 1979). F
- Raziél García A., Octavio.- México requiere una tecnolo- gía fortalecida al entrar al GATT.- "EL NACIONAL" (6 No- viembre 1979). C
- Raziél García A., Sigue el debate sobre el GATT en ciencias políticas.- "EL NACIONAL" (15 Noviembre 1979). C
- Razo Díaz, Andrés.- Peligroso dejarles el GATT a los po- derosos.- "LA PRENSA" (19 Noviembre 1979), F
- Rebollo, Herminio.- El modelo de desarrollo económico de- be definirse "EL UNIVERSAL" (14 Noviembre 1979). F
- Rey, Françoise.- 1977 definitivo para concretizar acuer- dos en el marco del GATT.- Firme voluntad de acabar con el diferendo que estancó las negociaciones el año an- terior.- "EL NACIONAL" (17 Enero 1977). F
- Rey, Françoise.- Ambigüedad e interrogantes, resultado de la Ronda Tokio, coinciden países pobres y ricos.- "EXCEL- SIOR" (13 abril 1979). C
- Revzin, Philip.- GATT's Windup.- Pact for freer trade to be initiated today, but problems remain.- Rules for 1980, including ban on export subsidies, are difficult for U.S. others.- Was the agony worth it?.- "WALL STREET JOURNAL" (12 Abril 1979). F
- Reyes Fuentes.- Parámetro.- ¿Palo dado? "EL UNIVERSAL" - (27 Noviembre 1979). C

- Río Salvador del.- El GATT, el referéndum y los tarahumaras, "EL UNIVERSAL" (8 Noviembre 1979). C
- Ríos Parra, Fernando.- Afirman los actuarios: el Gatt quebrará a la pequeña y mediana empresa en México, "OVACIONES" (27 Noviembre 1979). C
- Riva Palacio, Raymundo.- Por decreto, Carter excluyó 70 artículos mexicanos del sistema de preferencias "UNO MAS UNO" (1 Marzo 1979). C
- Rivas, José Luis.- Columna Huésped.- Negociaciones de Comercio.- "EL NOVEDADES".- (13 Noviembre 1979).
- Rivas, José Luis.- México y el GATT. "NOVEDADES" (16 Noviembre 1979).
- Rivero Martínez, Salvador.- El GATT y la retórica -- priista.- ¿Geometría política? "EL UNIVERSAL" (12 Noviembre 1979). C
- Robles Mass, Miguel.- Comentario de Hernández Juárez Ingresar al GATT favorecería a los sectores más poderosos.- "EL DIA" (1 Junio 1979). C
- Robles Mass, Miguel.- El GATT es un instrumentos del imperialismo norteamericano: SME.- "EL DIA" (15 Noviembre 1979). C
- Rodríguez Araujo, Octavio.- Imperialismo, petróleo y democracia.- "UNO MAS UNO".- (4 Octubre 1979). C
- Rodríguez Lozano, Javier.- México no debe entrar al GATT.- Buscarán empresarios no se lesione la industria. "LA PRENSA" (8 Noviembre 1979).
- Rodríguez Lozano, Javier.- No apoyará la IP calumnias al gobierno.- "LA PRENSA", (8 Noviembre 1979). C
- Rodríguez Lozano, Javier.- Luis Pazos: frenaría la corrupción.- "LA PRENSA" (8 Noviembre 1979). F
- Rodríguez G., Francisco.- Es inconveniente y arma de dos filos. dicen legisladores.- "EL HERALDO".- (7 Noviembre 1979). C
- Rodríguez Roberto, Sara Lovera, Carlos Fernández Vega y Luis Trejo Alarcón.- Artesanos, campesinos y políticos opinan sobre el eventual ingreso de México al GATT El IEPES prepara un amplio estudio- investigación.- "EL DIA" (23 Noviembre 1979).
- Rojas Arévalo, Armando.- Tanto brinco estando el suelo tan parejo, la propaganda del PRI, sólo en las cantinas "DIARIO DE MEXICO" (Noviembre 5 1979.)
- Rojas Arévalo, Armando.- Diario de un politólogo, su-



- per acelerado.- Jaime Bravo Ramirez.- "DIARIO DE MEXICO" (8 Noviembre 1979).
- Rosas Herrera.- Gregorio.- Mirador Económico.- ¿Y... qué es el GATT?.- "EL NACIONAL" (27 Agosto 1978).
  - Rosas Herrera, Gregorio.- Cuaderno de Notas.- "OVACIONES" (29 Enero 1979). C
  - Rosas Herrera, Gregorio.- Cuaderno de Notas.- "OVACIONES" (1 Octubre 1979).
  - Ruiz Estrada, José Antonio.- Ingresar al GATT sería entregar nuestros recursos a las potencias.- \* Baja producción mala calidad y cara, nos hace incompetentes afirma la CTM \* Un análisis de la central obrera será entregado a JLP. \* Debe acabar el proteccionismo a empresas.- "OVACIONES" (3 Mayo 1979). C
  - Ruiz Estrada, José Antonio.- Los Economistas a JLP: "Entrar al GATT es penetrar de lleno a severa inflación." "OVACIONES" (11 Octubre 1979). C
  - Ruiz Redondo, Mario.- Ingresar al GATT aceleraría la ruina de la economía campesina.- Hará vulnerable al país.- \* El crédito relega la producción alimentaria.- \* Se abandonan áreas esenciales, dice Barkin.- \* Pide autosuficiencia y tecnología adecuada.- "EXCELSIOR" (4 Mayo 1979). C
  - Ruiz Nápoles, Pablo.- Imperialismo de carne y hueso.- Suspensión de preferencias comerciales a México.- "UNO MAS UNO" (25 Julio 1979). C
  - Ruiz Nápoles, Pablo.- El GATT, comprometedor.- "UNO MAS UNO".- (11 Noviembre 1979) C
  - Ruiz R., Mario.- Presiones en el Gobierno para que México ingrese al GATT: Barkin.- El país no tiene por qué anticipar el pago de la deuda externa, señala Esteva. "Excelsior" (21 Mayo 1979). C
  - Ruiz R., Mario.- La apertura total podría arruinar a la pequeña y mediana industria: E. Amtmann. "EXCELSIOR" (10 Noviembre 1979). C

## S

"S"

- Salinas Ríos, Francisco.- Se opone el congreso del trabajo al ingreso de México al GATT.- "EXCELSIOR".- (2 Mar. 1979). C
- L. Sampson.- México no está comprometido.- "EL SOL DE MEXICO".- (16 Ago. 1979).
- Sánchez Cárdenas, Carlos.- Frente al GATT. Nuevo Orden Económico.- "UNIVERSAL".- (17 May. 1979). C
- Sánchez Carrillo, Raúl.- Ingreso al GATT: Tomar Ruta de Expansión, IMIQ. Para la rama petroquímica la adhesión es beneficiosa.- "NOVEDADES".- (9 Nov. 1979). F
- Sánchez Márquez, Enrique.- Mediante consenso nacional se determinará si México ingresa en el GATT o se mantiene fuera del organismo.- "UNIVERSAL".- (5 Nov. 1979)
- Sanmartín, Ismael.- Opina Conchello. Aunque sea trago amargo hay que ingresar al GATT.- "UNIVERSAL".- (11 Nov. 1979). F
- Santillán Tiscareño, Lic. Eduardo.- Anatomía del GATT-I. "NOVEDADES".- (14 Nov. 1979).
- Santillán Tiscareño, Lic. Eduardo.- Anatomía del GATT - II.- "NOVEDADES".- (15 Nov. 1979).
- Santillán Tiscareño, Lic. Eduardo.- Anatomía del GATT - III.- "NOVEDADES".- (16 Nov. 1979).
- Santillán Tiscareño, Lic. Eduardo.- Anatomía del GATT - IV.- "NOVEDADES".- (17 Nov. 1979).
- Sayago, Sylvia.- Positivo el Liquidamiento de la Deuda de México al FMI: Ifigenia Martínez.- "NACIONAL".- ( 4 Oct. 1979).

59. ANEXO "K"

- Saz Linares.- Agenda Industrial. Sustituir importaciones fue gran avance. Esquema del Colegio de Economistas. En valores urge el Instituto de Custodia.- "NOVEDADES".- (28 May.1979). C
- Seara Vázquez, Modesto.- El AGAAC (o GATT) ¿A qué tanto brinco?.- "EL SOL DE MEXICO".- (9 Nov. 1979).
- Segundo González, J. Miguel.- El ingreso del país al GATT podría hacerse a base de reducción selectiva de aranceles.- "NACIONAL".- (9 Ago. 1979).
- Segundo González, J. Miguel.- Significa un reto para México el Ingreso al GATT.- "EL NACIONAL".- (9 Nov. 1979). F
- Seitz, Konrad.- La comunidad europea frente a un mundo en transición.- "OVACIONES".- (7 Jun.1979).
- Sepúlveda, Armando.- Señalan los Productores. Fin al boicot a las hortalizas mexicanas y después negociaciones sobre el GATT. "EXCELSIOR".- (29 May.1979).
- Serna Elizondo, Enrique.- México - EU. El equilibrio de fuerzas.- "SOL DE MEXICO".- (4 Oct. 1979).-
- Sierra Santiago X.- El panorama no es halagüeño.- "EL SOL DE MEXICO".- (12 Nov.1979). C
- Sirvent, Carlos.- Monopolio. Triunfo del capital.- "EXCELSIOR".- (12 Nov. 1979). C
- Stephens García, Manuel.- Frente al GATT. Oposición de los obreros.- "EXCELSIOR".- (22 Nov.1979). C
- Sosa, Samuel.- Negociación López Portillo-Carter/IV.-- México ante el GATT.- "UNO MAS UNO".-(20 Ago.1979).
- Sotres Lozano, Fernando.- Nuestro país ingresaría al GATT, si ese organismo otorga trato preferencial a países en desarrollo. El Subsecretario de Fomento Industrial de SEPAFIN afirma que el plan nacional de desarrollo industrial no está a favor del proteccionismo.- "HERALDO DE MEXICO".- (14 Jun.1979).
- Stephens García, Manuel.- Ingreso en el GATT. Mayor explotación al obrero.- "EXCELSIOR".- (25 Nov.1979). C

# T

"T"

- Torres, Angel.- Decidirá México su ingreso al GATT.- -  
"DIARIO DE MEXICO".- (5 Nov. 1979).
- Torres, Angel.- Estudio para el ingreso de nuestro - -  
país, al GATT, dispuesto a que México.- "DIARIO DE ME-  
XICO".- (6 Nov. 1979).
- Torres, Angel.- Fracciones arancelarias de México para  
el GATT.- "DIARIO DE MEXICO".- (13 Nov. 1979).
- Torres, Rubén.- Discrimina a las naciones en desarro - C  
llo. El GATT y las grandes potencias.- "EXCELSIOR".- -  
(19 Feb. 1979).
- Torres, Rubén.- El ingreso de México al GATT, sugerido C  
por EU.- "UNO MAS UNO".- (19 Feb. 1979)
- Trejo, Luis.- No han liberado su comercio los países -  
en desarrollo, en el GATT. Funcionarios del IMCE y de  
la Subsecretaría de Comercio Exterior dicen que parti-  
cipar en ese organismo no soluciona todos los proble -  
mas comerciales.- "EL DIA".- (10 May.1979).
- Trejo, Luis.- El ingreso al GATT fomentaría la inva - C  
sión transnacional: Zamora Bátiz. Significaría menos  
empleos por peso invertido, dijo el economista.- "EL -  
DIA".- (19 Ago.1979).
- Trejo, Luis.- Estudiarán los industriales pros y con -  
tras del tratado: CONCAMIN.- "EL DIA".- (6 Nov.1979).
- Trejo, Luis.- Prepararnos para producir con eficiencia F  
es el reto, opina el líder de los ingenieros químicos.  
"EL DIA".- (9 Nov. 1979).
- Trejo, Luis.- La adhesión al GATT podría causar un - C  
efecto de "boomerang": CANACINTRA.- "EL DIA".- (27 Nov.  
1979).
- Trejo, Luis.- Las inversiones del sector privado en -

61. ANEXO "K"

1980 superarán los 400 mil millones. Declaración de Rubio del Cueto, quien también opinó del GATT y dijo: "Llevamos un proceso de análisis lento, pero muy seguro".- "EL DIA".- (3 Dic. 1979).

- Trinidad Ferreira, Angel.- Documental Político. El obrero ya hizo lo suyo. El GATT es oportuno ahora.- "EL SOL DE MEXICO".- (6 May. 1979).

F

# U

" U "

- Unzunrrunzaga, María Ester.- No hay Favoritismos con industrializados: Parkinson. Debilita al GATT la Ausencia de un País Importante: México.- "EL SOL DE MEXICO" (28 Sept.1979). F
- Uranga.- El Tablero de Enfrente. Jorge de la Vega: ni Discreto, ni Secreto.- "NOVEDADES" (8 de Nov. 1979).
- Uribe N., Jorge.- Destruiría a la Pequeña y Mediana Empresa: D. Barkin.- "EXCELSIOR".-(29 Mar.1979). C
- Uribe Navarrete, Jorge.- Necesario, Fortalecer al Estado en la Vida Económica del País: Aguilera Gómez.-"EXCELSIOR".- (6 Sept. 1979). C
- Uribe N., Jorge.- Afirman Maestros de Economía de la UNAM. Los grandes industriales y la burguesía consumista son quienes apoyan el ingreso de México al GATT.- "EXCELSIOR".- (10 Nov. 1979). C

# V

## "v"

- Valdés, Héctor.- Explicación al margen.- "EL HERALDO" (8 Nov. 1979).
- Valdés, Héctor.- Domingo Siete.- "EL HERALDO DE MEXICO".- (11 Nov. 1979).
- Valdéz, Fernando.- Darwinismo Industrial. El GATT y el Ratón.- "EXCELSIOR".- (8 Feb.1979). C
- Valdéz, Fernando.- El GATT. Contrapartida del petróleo.- "EXCELSIOR".- (15 Feb. 1979). C
- Valdéz, Fernando.- El ingreso al GATT. Ampliar la consulta.- "EXCELSIOR".- (8 Nov. 1979). C
- Vale, Tere.- La cárcel de papel. Con peinado a la - - "Farrah". El GATT y las rondas... no son buenas... hacen daño!.- "EL SOL DE MEXICO".- (20 Dic. 1979). C
- Valle, Eduardo.- Signos definitivos de evolución nacional.- "DIARIO DE MEXICO".- (6 Nov. 1979).
- Van Hattem, Margaret.- Threat to trade talks by EEC.- "FINANCIAL TIMES".- (17 Oct. 1978).
- Vázquez, Rosa Elena.- Para vigilar el orden en el comercio mundial, los subdesarrollados deben estar en el GATT. El vicepresidente de la comunidad económica habló en Pro de la conveniencia de ingresar al organismo.- "EL HERALDO DE MEXICO".- (13 Nov. 1979) F
- Vázquez, Liliana.- Receso industrial si el Estado no divulga su posición: Pacetti.- "EXCELSIOR".- (14 Nov. 1979).
- Vázquez Legaria, Fermín.- Funesto para México, el ingreso al GATT a partir del cuarto año: C. Díaz.- "EL SOL DE MEXICO".- (28 Dic.1979). C

64. ANEXO "K"

- Velasco M., Carlos.- En el futuro, México tendrá que ingresar al GATT, señala M. Alemán.- "EXCELSIOR".- - (18 Nov. 1979). F
- Villafranca, J. Martín.- Riesgo necesario, el GATT. - ¿medio o fin?.- "EL UNIVERSAL".- (21 Nov. 1979). F
- Villalba, Isaac.- Conveniente el ingreso al GATT: Lidia Camarena. La oposición considera que es abrir las puertas a intereses de E.U.- "NOVEDADES".- (22 Nov. - 1979). C
- Villarreal, Julio.- Sin carga política, la consulta - sobre el GATT.- "LA PRENSA".- (14 Nov. 1979.)



# W

" W "

- Wallace, Laura.- Temor a la selectividad del GATT. - - C  
"EXCELSIOR".- (23 Noviembre 1979).
- Webster, Aimee.- Exhorta E. U. a Latinoamérica a parti- F  
cipar activamente en la Junta de Comercio y Aranceles.  
"EL NACIONAL" (10 Mayo 1973).

# Z

"Z"

- Zamora Bátiz, Julio.- Debate sobre el GATT. México y el Organismo.- "EXCELSIOR".- (16 Nov. 1979). C
- Zamora Bátiz, Julio.- Debate sobre el GATT. Actitud de E.U. (II).- "EXCELSIOR".- (17 Nov. 1979).- C
- Zamora Bátiz, Julio.- Debate sobre el GATT. Presiona - E.U. (III).- "EXCELSIOR".- (19 Nov. 1979) C
- Zamora, Raúl.- "Fuerza Estabilizadora", califica el - GATT a las Exportaciones del III Mundo.- "EL NACIONAL" (19 Dic. 1979).- F
- Zetina, Guillermo C.- Frentes políticos. Lidia Camarena apoya el ingreso al GATT. Investigarán interferencias telefónicas. Límite a ganancias privadas pide Gómez A.- "EXCELSIOR".- (22 Nov. 1979). F
- Zetina, Carlos C.- Es peligroso, pero México debe in - gresar al GATT: Enrique Iglesias. Necesaria presencia en ese tipo de foros.- "EXCELSIOR".- (22 Abr.1979). F
- Zetina, Carlos C.- Frentes políticos. Opositores rechazan ataques de Carvajal. Zamora Bátiz se opone a ingreso al GATT. 10 millones de pesos, la campaña del PCM. "EXCELSIOR".- (1 Jun. 1979). C
- Zetina, Guillermo C.- Frentes políticos.- Los diputados analizan el ingreso al GATT. Contra la requisa de mexicana 4 senadores. Que el Congreso investigue lo - del ABC.- "EXCELSIOR".- (9 Nov. 1979).
- Zúñiga Irigaray, Alfonso.- México y la reunión del - - GATT.- "EL NACIONAL".- (18 Sept. 1973).

"ASIAN WALL STREET JOURNAL, THE"

- Treasury Official Outlines U.S. Views On GATT changes. (12 Mayo 1978).

"DIA, EL"

- Consenso Mundial de Apoyo al Comercio con Naciones Pobres. -- C  
(24 Enero 1978).
- Los buenos y los vecinos. (17 Marzo 1978). C
- México y el GATT. (3 Febrero 1979).
- México cuenta con productos competitivos para exportar. (10 - F  
Febrero 1979).
- Texto del comunicado conjunto. (17 febrero 1979).
- En las pláticas del GATT, México busca consolidar los aranceles rebajados. (19 Febrero 1979).
- El GATT: preocupaciones y desconocimiento. (26 Febrero 1979).
- Es riesgoso hacer pronósticos sobre el comercio mundial para-1979: el GATT. (28 Febrero 1979).
- Riesgoso el ingreso de México al GATT, dice Moreno Fernández. C  
(2 Marzo 1979).
- Evaluar las concesiones como nuevo miembro, el problema para adherirse al GATT, señala Comercio Exterior. (1 Abril 1979).
- Desnacionalizaría a la economía mexicana el ingreso al GATT, según 3 investigadores universitarios. (5 Mayo 1979). C
- Afirmación de Albertos Cámara. El eventual ingreso de México al GATT puede ser perjudicial para la industria. (6 Mayo 1979) C
- GATT: Se reducen las presiones. (12 Mayo 1979). C

68. ANEXO "K"

- Armando Labra. No es factible un trato preferencial en caso de C que México entre al GATT. (10 Agosto 1979).
- No estamos listos para los grandes mercados internacionales; -- C CANACINTRA. (29 Agosto 1979).
- Diario Económico.- La IP pide que ingresemos al GATT. (10. Octu F bre 1979).
- Comentario Económico. México, país importador. (21 Octubre 1979)C
- Miguel Alemán Valdés, por el ingreso de México al GATT. (24 Octu F bre 1979).
- El MCE aplazó la aprobación final del acuerdo del GATT. (31 Octu bre 1979).
- El GATT: llegó la "hora cero" ¿Cuestión técnica o política? (31 Octubre 1979).
- El GATT decide mañana si acepta o no las condiciones de ingreso de México. Plazo hasta mayo de 1980 para que nuestro país ratifique su solicitud de miembro.- Se abre una consulta nacional. (5 Noviembre 1979).
- Denuncia el GATT el proteccionismo textil de los países indus-- C trializados. (8 Noviembre 1979).
- Ni en contra ni a favor está la CTM, dijo Fidel Velázquez. (8 No viembre 1979).
- Polémica del GATT: malo para economistas; bien para algunos -- empresarios.- Pequeños y medianos industriales muestran reserva y se está a la expectativa en el movimiento obrero, sin adoptar posición previa. (8 Noviembre 1979).
- Opinan los mineros.- De la habilidad de los subdesarrollados de pende que el tratado los beneficie. (8 Noviembre 1979).
- Desde antenoche empezaron a estudiar el protocolo del eventual ingreso al GATT. (9 Noviembre 1979).
- ¿Ingreso al GATT? (10 Noviembre 1979). C
- Las industrias importadoras y el GATT. (18 Noviembre 1979). C
- Largo debate en la Cámara sin decisión final sobre el GATT. (22 Noviembre 1979).
- Propuso la ANIERM a JLP que México entre al GATT. (22 Noviembre F 1979).
- PRI: no hay conclusión sobre el GATT; CNC y CCI: es necesario - analizar más.- Pequeña propiedad agrícola y Fondo de Artesanías se oponen al ingreso. (23 Noviembre 1979).

69. ANEXO "K"

- Las exportaciones y el ingreso al GATT. (25 Noviembre 1979). C
- Si no hay adhesión, no habrá represalias del GATT a México. afirmó lo anterior el presidente consejero de la Cámara Americana de Comercio. (29 Noviembre 1979).
- Funcionarios de la CEE, por la adhesión de México al GATT. (2 Diciembre de 1979). F
- Sería funesto el ingreso al GATT: Carlos F. Carrillo. (7 Diciembre 1979). C

"DIARIO DE MEXICO"

- Zamora Bátiz: Perjudicaría a México su ingreso al GATT. (12 Noviembre 1979). C
- Beneficia el GATT, dice Háferkamp. (16 Noviembre 1979). F

"EXCELSIOR"

- Aprobó el GATT un sistema generalizado de preferencia. (26 Mayo 1971).
- Triunfa E. U. en el GATT al obtener que no se tomen represalias contra su comercio por el nuevo impuesto. (27 Agosto 1971).
- Aumenta el Comercio Preferencial: GATT. \* 75% del intercambio se hace por acuerdos de "Nación más Favorecida". \* Preocupación Mayúscula por la inflación se manifiesta en el informe. \* Inquieta el regionalismo en los negocios y el encarecimiento del petróleo. (24 Octubre 1972).
- El GATT se reunirá en Tokio, en Septiembre. (6 Febrero 1973).
- Impugnará E.U. las restricciones sobre productos agropecuarios. (27 Abril 1973).
- Francia pide al GATT firmeza ante Washington.- Negociar, sí; pero no con la mira de restablecer el equilibrio de la balanza comercial de E.U. (16 Mayo 1973).
- Inauguró Mendoza Berrueto la primera junta de la Comisión Mexicano-Boliviana. (17 Mayo 1973).
- Mañana se inicia el Primer Seminario sobre el GATT. (14 Junio - 1973).
- Se estudiarán en Tokio las relaciones entre el GATT y el sistema preferencial. (16 Junio 1973).
- El GATT surgió como un acuerdo provisional en Junio de 1947. (17

Julio 1973).

- Hungría, probable sexto miembro comunista del acuerdo de Tarifas. (18 Julio 1973).
- En Brasilia, la CECLA decide una actitud unificada de Iberoamérica Ante el GATT. (20 Agosto 1973).
- 14 Países Iberoamericanos participan en una junta de la CECLA. Acordarán los puntos que defenderán conjuntamente en las reuniones del GATT. (22 Agosto 1973).
- El grupo Andino censura el proyecto de declaración del GATT. Debería incluir financiamiento al desarrollo, promoción comercial transferencia de tecnología y transporte. (14 septiembre 1973).
- Bolivia pide ante el GATT medidas que beneficien a los países sin litoral. (14 Septiembre 1973).
- 102 países acordaron quitar barreras al comercio internacional. Declaración del GATT en su junta de Tokio.- Se negociarán cuotas de importación y subsidios a las exportaciones. (15 Septiembre 1973).
- Acuerdos que se cumplan. (17 Septiembre 1973).
- Junta del GATT. Intenta derribar las barreras arancelarias. (24 Octubre 1973).
- En la junta del GATT estudian métodos de trabajo y negociación para bajar aranceles. (25 Octubre 1973).
- Presencia de los pobres. (13 Febrero 1975).
- La recuperación económica se producirá "tal vez" en este semestre, dice un informe de la Secretaría del GATT. (3 Septiembre 1975).
- Predice el GATT que este año disminuirán las importaciones de países en desarrollo. (27 febrero 1976).
- Se expande el proteccionismo y amenaza con alterar el orden mundial: GATT "Frena la reactivación y paraliza la renovación del aparato industrial". (13 Septiembre 1977).
- El GATT analiza la política azucarera del MCE. (7 Noviembre -- 1978).
- Nota: Sistema de Preferencias. (16 Noviembre 1978).
- Ofrece un tope menor a 40% a sus recargos aduaneros.- Chile reducirá aranceles para ingresar al GATT. (30 Enero 1979).
- Advierte E.U. que puede aplicar arancel a 50 productos mexicanos desde marzo. (6 Febrero 1979).

71. ANEXO "K"

- México debe ingresar al GATT; sus temores son infundados: E.U. F  
No impedirá su avance industrial. \* Le creará nuevas obligaciones y responsabilidades: Bergsten. \* Ayudaría al país a diversificar y asegurar sus intercambios. \* Podrá implantar medidas de protección a su balanza de pagos. (16 Marzo 1979).
- El GATT margina y somete al Tercer Mundo. \* Se discuten los problemas de Occidente. \* Los pobres carecen de un frente común. \* Estrechará a las economías nacionales. (20 Marzo 1979). C
- Ingresar al GATT, negativo; somprometería el progreso nacional: CNE. "El mercado interno debe ser el motor del desarrollo: J. - Huerta". (20 Marzo 1979).
- Ingreso condicionado al GATT, solicitó la Secretaría de Comercio F  
Estudia las reglas que impone a sus miembros. (21 Marzo 1979).
- No afectará a México el ingreso al GATT: Mendioroz. (28 Marzo - F  
1979).
- El GATT regulará la Industrialización de Latinoamérica: CEPAL. C  
Mediatizará el desarrollo regional.- \* Presionan los países ricos para que se ingrese al organismo. \* Las transnacionales penetrarán el mercado de la zona, afirma. \* Temen a los productos de Iberoamérica los países desarrollados. \* Su competitividad se basa en los bajos salarios relativos, dice. (9 Abril 1979).
- El GATT no conviene a México, aseguran salas y Torres Pancardo. C  
(21 Abril 1979).
- México no liquidará la política de protección industrial: S.C. F  
Sólo se negociará en el GATT el 10% de las 7,000 Fracciones - - arancelarias. (27 Mayo 1979).
- Corregir Posiciones.- Libertad para decidir.- (30 Mayo 1979). C
- Piden firmas públicas al subsidiar al capital privado: GATT. Avanza el proteccionismo en Occidente.- \* Se protege a 20% del comercio internacional. \* Prevén restricciones en el sector automotor. \* El Código de conducta no apoya al comercio.- (13 de julio de 1979).
- Será vital en el comercio internacional: Empresarios. Debe regir al GATT un estadounidense. (20 Julio 1979).
- Teme A. Latina al bloqueo de Europa. Peligra su ingreso al - - GATT. (13 Agosto 1979).
- Dañaría el GATT a la Industria: D. Alvarado. (14 Septiembre - - C  
1979).
- México y el GATT. (9 Octubre de 1979).

- Demorará el ingreso al GATT. (12 Octubre 1979). \* México Negocia su entrada. \* Las reuniones son secretas. (12 Octubre 1979).
- La entrada al GATT. (5 Noviembre 1979).
- Sin compromisos para México. Terminó la negociación de ingreso al GATT. (5 Noviembre 1979).
- Oposición radical.-(6 Noviembre 1979). C
- El Comercio Mundial avanzó apenas un 6%.- \* La venta de manufacturas se elevó 20%. \* Prevé un largo período de contracción. -- \* Agudo déficit registrará el Tercer Mundo. (6 Noviembre 1979)
- Ninguna concesión empaña la soberanía.\*Coinciden los sectores político y empresarial. \* No significa licencia indiscriminada el trato. \* El País, a salvo de las presiones del exterior. - - (6 Noviembre 1979). F
- Disminuyen 6% las exportaciones del mercado centroamericano: -- GATT. (7 Noviembre 1979).
- Admite el GATT a México; se abre la consulta nacional. Afinidad en los requisitos. \* Aprobó el Consejo de 56 Miembros el protocolo de ingreso. \* Mera formalidad, el envío postal del esquema arancelario. \* Beneplácito de la CEE, AELI, EU y Países Iberoamericanos. ( 7 Noviembre 1979). F
- Ventajas, no riesgos en el GATT: Empresarios y Líderes. Pide el CNE posponer el ingreso. \* Mentira que no podamos exportar más: Garza Sada, Legorreta y Quintana. \* Proteger la economía y la independencia los requisitos de México: Fidel. \* Propone Aguilera esperar a que cambie el aparato agropecuario y fabril. \* En 2 meses decidiremos: Concamin; Evaluación a fondo para disipar dudas. (8 Noviembre 1979).
- Con mayores elementos de juicio, México tomará la decisión definitiva. Ninguna presión externa para el ingreso al GATT: Castañeda. (10 Noviembre de 1979).
- Pendientes de resolución.(11 Noviembre de 1979)
- Sobre el GATT: La situación de la entrada de México al GATT puede resumirse así: hay confianza mundial en la capacidad de México para cumplir dentro de ese pacto; pero falta confianza de muchos mexicanos, inclusive valiosos y bien intencionados, acerca de nuestra capacidad para hacer competitivos nuestros productos. (12 Noviembre de 1979).
- Ingresar no dañará a su desarrollo. \* No descuidará el avance del agro. (12 Noviembre de 1979).
- Ahondará el atraso de la agricultura.-- \* Se agravará la cesan--- C



tía en el Sector Agropecuario, dice Shwedel. \* Marcará las diferencias entre el ramo comercial y el atrasado. \* Sin embargo, puede ampliar la capacidad negociadora de México. (12 Noviembre 1979).

- Ningún desamparo a la Industria, las negociaciones con el GATT. (14 Noviembre de 1979)
- IVA, GATT, Presupuesto y Plan.- (18 Noviembre 1979).
- Se inició la trigésima quinta reunión del GATT.- (27 Noviembre 1979).
- A la Opinión Pública.- Economistas Mexicanos por una protección al consumo del pueblo.- (Desplegado) (22 Noviembre 1979). F
- Firma Occidente acuerdos para regular el comercio mundial. \* -- Suscribieron Códigos de intercambio y contra el "Dumping". \* -- También aceptaron el trato las naciones del Tercer Mundo. \* No fueron superadas las diferencias entre pobres y ricos.- (18 Diciembre 1979).

#### "FINANCIAL TIMES"

- Vote hits trade talks in Geneva.- (10 Octubre 1976).

#### "HERALDO DE MEXICO"

- Entre Empresarios.- ¿Porqué engaños?, ¿Cual Experiencia?, Expor tación original.- (12 Marzo 1979). C
- Signos Vitales.- El GATT ¿Espinoso asunto?. (13 Mayo 1979). C
- Nacionalizarán la Política de Protección Industrial.- El ingreso al GATT será congruente con nuestras necesidades; SECOM. (27 Mayo 1979). F
- El GATT: Un instrumento más. Estructura del Comercio.- Cigatam: aumento de Capital.- Entre Empresarios.- (1 Junio 1979). C
- Profundo análisis del sector Público y privado sobre el GATT.- El Comercio Exterior se beneficiará con la aplicación del IVA, afirma Hacienda. (21 Julio 1979).
- El ingreso al GATT traería un cúmulo de oportunidades con alguna inconveniencia. \*Disminuiría la capacidad de decisión en sectores prioritarios. (9 Agosto 1979).
- Presionan para que México ingrese al GATT, desde que descubrie-- ron las reservas petroleras. (19 Agosto 1979). C
- Entre Empresarios.- \* Nuevamente el GATT... (9 Octubre 1979). F

74. ANEXO "K"

- Entre Empresarios. (27 Octubre 1979).
- Entre Empresarios. (31 Octubre 1979).
- El País debe definir si ingresa o no al acuerdo. (7 Noviembre 1979).
- El ingreso de México al GATT debe estudiarse con minuciosidad. (8 Noviembre 1979).
- El ingreso al GATT es positivo y congruente, afirma CONCAMIN. F (8 Noviembre 1979).
- El riesgo del GATT es que el empresario no responda: Secom. -- F (14 Noviembre 1979).

"NACIONAL, EL"

- El Consejo del GATT aprueba un sistema generalizado de preferencias. (26 Mayo 1971).
- Piden que E.U. ponga fin a su política proteccionista. (17 Septiembre 1971).
- Defensa común Latinoamericana. (16 febrero 1973).
- No satisfacen a Cuba y al Grupo Andino las bases para liberalizar el comercio mundial. (29 Julio 1973).
- Un miedo igual a E.U. y al MCE caracteriza la actitud de Nipona en la próxima conferencia del GATT. (8 Septiembre 1973).
- México insistirá en el GATT en un orden mundial más justo. (8 Septiembre 1973).
- México se pronuncia en el GATT por reducciones arancelarias. -- Alocución del Secretario de Hacienda en Tokio. (13 Septiembre 1979).
- Por una liberalización del Comercio mundial se pronunció ayer el GATT. (13 Septiembre 1977).
- Advertencia del GATT contra el creciente proteccionismo. (13 Septiembre 1977).
- 19 Países rubrican los acuerdos del "Tokio Round" en el GATT. (13 abril 1979).
- EL GATT puede ser un foro importante para México. (10 Mayo 1979) F
- Se dijo anoche en Canal 13.- El ingreso de México al GATT sería congruente.- (27 Mayo 1979). F

75. ANEXO "K"

- Formar un Mercomún con E.U. y Canadá, no es conveniente. (2 - - C  
Agosto 1979).
  - No se exigirán permisos de importar ganado: E. U. (25 Agosto de
  - Se opone Aguilera Gómez al ingreso de México al GATT; cita las C  
desventajas. (25 Agosto 1979).
  - El ingreso de México al GATT será por Consenso Nacional: Gómez
  - En Breve. (6 Octubre 1979).
  - Lo importante: Eficiente producción y abatir costos. (7 Noviem- F  
bre 1979).
  - Cúpulos en favor del GATT; los Economistas lo analizarán. (8 No
  - No hay peligro para nuestra economía: Fidel Velázquez. (8 Noviem F  
bre 1979).
  - Explicarán las ventajas y desventajas del GATT, en la Cámara Ame
  - Inicia hoy el Dr. Wilhelm Haferkamp la fase intensa de Coopera--  
ción entre la CCE y México. (12 Noviembre 1979).
  - La COR deberá estudiar al GATT más a fondo: Angel Olivo Solís. -  
(13 Noviembre 1979).
  - El ingreso al GATT beneficiará a las empresas creativas: Johann F  
Spalek. (13 Noviembre 1979).
  - Haferkamp, del Mercomún.- Los países en desarrollo deben pertene F  
cer al GATT para poder formular las reglas de comercio.- (13 No-  
viembre 1979).
  - Es conveniente el ingreso de México al GATT: Mercomún. (14 Noviem F  
bre 1979).
  - Prioridad en el desarrollo a pequeña y mediana industrias. (14 -  
Noviembre 1979).
  - Que dañaría a los Laboratorios locales el ingreso al GATT. (16 - C  
Noviembre 1979).
- "NEW YORK TIMES, THE"
- Developing Bloc Irked on Trade.- Group Terms Interests Ignored. C  
( 4 Julio 1978).

- Mexico Nearer GATT Entry. (7 Noviembre 1979).
- Mexican Groups Fight GATT Membership.- Right and Left Cite - - Objections. (9 Junio 1979).

"NOVEDADES"

- E.U. Amenaza con salir del GATT. (22 Noviembre 1971).
- Urge revisar la política proteccionista mundial para prevenir mayores daños. (25 Noviembre 1971).
- Sale México beneficiado por un acuerdo del GATT. (27 Noviembre 1971).
- Negociación Comercial a nivel mundial por GATT. (1 Noviembre - 1972).
- Comercio más liberal a países desarrollados pero hasta 1990. - (8 Noviembre 1972).
- Voz de México ante el GATT en favor de los países pobres. (8 - Noviembre 1972).
- Nixon otorga preferencias arancelarias a los países de la América Latina. (11 Noviembre 1972).
- Con una protesta Latinoamericana finalizó sus labores el GATT. (15 Noviembre 1972).
- Una gran negociación comercial mundial, en estudio. (2 Febrero 1973).
- Propone E. Unidos cambios en las normas del GATT.- Urge reducir barreras comerciales con el M. C. Europeo, Japón, Canadá y otros países. (3 Abril 1973).
- Mejores productos al Mercado Mundial en vez de proteccionismo. Antmann Obregón señala un nuevo rumbo para el Comercio Exterior ( 9 Mayo 1973).
- Posición del GATT ante la Junta de Tokio.- (31 Julio 1973).
- Junta para Unificar Criterios en el GATT. (23 Agosto 1973).
- Participación de México en el GATT. (12 Septiembre 1973).
- México en el GATT.- (14 Septiembre 1973).
- México en el GATT.- (30 Enero 1979).
- Las trabas al comercio.- (22 Marzo 1979).
- Auscultación sobre el ingreso en el G.A.T.T.- La hará Canacinttra para conocer la opinión de los Empresarios. (22 Marzo 1979)

77. ANEXO "K"

- Consigna Comunista: Oponerse al ingreso al GATT. El centro patronal del D.F. dice que los economistas han recibido ese encargo. (11 Julio 1979).
- Si hay que entrar al GATT, entramos: Anierm. (17 Agosto 1979). F
- Consultas para la entrada al GATT. Las propone Gómez Gordoa en la Convención de Exportadores. (29 Septiembre 1979).
- México soberano. (6 Noviembre 1979).
- Brasil crece un 6% según el GATT. (7 Noviembre 1979).
- La cuestión del GATT. (8 Noviembre 1979).
- Nada lesivo para México con su ingreso al GATT. Funcionarios del F gobierno hablan sobre el protocolo. (13 Noviembre 1979).
- Zamora Bátiz. Pequeña y mediana industria se disolverán si ingresamos al GATT. (14 Noviembre 1979). C
- Concanaco aún no decide sobre el GATT. (15 Noviembre 1979).
- La industria textil no está preparada para el GATT. (22 Noviembre 1979). C
- En concreto, no perjudica el GATT A ningún sector industrial. El presidente de Anfem, señala que además abre perspectivas para nuevas exportaciones. (26 Noviembre 1979). F

"OPINION, LA"

- Reseñan las actividades del GATT. (19 Enero 1979).
- Según informe del GATT.- Perspectivas inciertas en la economía mundial. (20 febrero 1979).

"OVACIONES"

- Gente... Precios... y... Comercios (9 Junio 1979).
- No precipitarse, dice Francisco Demeneghi. La opinión pública conoce el asunto y nada hay en firme sobre ingresar al GATT.- (21 Julio 1979). F
- Oportuna explicación de Fernando Pescador.- Conviene que México ingrese al GAAT. (22 Octubre 1979). F
- Todos comprarían cosas extranjeras.- Si México ingresa al GATT podría desplomarse el consumo nacional.- Marcelino Camarillo, Oficial Mayor de la CNPP reveló sus temores. (12 Diciembre 1979). C

"PRENSA"

- Sobre el ingreso al GATT es necesario, antes, un análisis. (21 Julio 1979).
- El informe del GATT. (10 Septiembre 1979).
- El GATT: Solución pendiente. (7 Diciembre 1979).

"SOL DE MEXICO"

- Aspira el GATT lograr una gran negociación comercial del Mundo. (1 Noviembre 1972).
- E. U. buscará una situación más liberal del comercio mundial: - eliminar todos los aranceles. (11 Noviembre 1972).
- Demora el GATT su acuerdo final por las exigencias de los países en desarrollo. (15 Noviembre 1972).
- Discutió Torres Manzo actividades del GATT en Ginebra. (3 enero 1973).
- Declinó el comercio mundial 6% en 1975. (27 Febrero 1976).
- Creció 12% el Comercio Mundial en '76; este año la expansión se rá menor. (9 Marzo 1977).
- Desastroso proteccionismo en países industrializados. \* Los Em-  
pujan las presiones políticas. (25 Julio 1977).
- El avance proteccionista compromete la reactivación económica:  
El GATT. (13 Septiembre 1977).
- México presentó solicitud de ingreso al GATT. (30 Enero 1979).
- Afiliado al GATT México mejora su posición comercial.- Carter - F  
busca controlar la inflación.- Amenaza E.U. imponer una sobreta  
sa a la importación.- (2 Febrero 1979.)
- Exportar manufacturas.- (28 Febrero 1979).
- Limitaciones del GATT: Cercano a un control mundial del comer--  
cio. (c) 1979 "The Economist" de Londres.- (6 Marzo 1979).
- No está preparada la industria a un posible ingreso de México - C  
al GATT.- Nuestra producción es incompetente y se necesita mayor  
eficiencia: ANIERM. (8 Mayo 1979).
- Liberar el comercio no es sinónimo del ingreso al GATT. (10 Ma-  
yo 1979).

79. ANEXO "K"

- México en el GATT comprometería su futuro: J. J. Huerta. (19 Mayo 1979). C
- Sólida base para ingresar al GATT, pero sin aceptar presiones: Garrido.- El gobierno recabará opiniones de los sectores involucrados.- (9 Junio 1979).
  - Ingresar al GATT sólo a E. U. favorece. (4 Julio 1979). C
  - Controversial al GATT.- \* Hay opiniones "apresuradas e inconsistentes". Domeneghi. \* El consenso general lo hace factible, pero no inmediato. (21 Julio 1979).
  - México no está comprometido al GATT: L. Sampson. (16 Agosto - - 1979).
  - El ingreso al GATT no crea riesgos a industrias: E. R. del C. F (21 Septiembre 1979).
  - Ahora las consultas internas: Delgado.- Aprobó el GATT el protocolo para el ingreso de México. (7 Octubre 1979).
  - Investigarán las perspectivas del GATT. (9 Octubre 1979).
  - Comercio Exterior.- "Ingresar al GATT restaría libertad económica a México". Enorme esfuerzo hace el Estado.- Habrá más petróleo, mejorará el F. C. y se exportará más. (18 Octubre 1979) C
  - El Estado encauza la economía en favor de la colectividad: Alemán. (24 Octubre 1979). F
  - Consulta sobre el GATT. (6 Noviembre 1979).
  - Un riesgo el ingreso al GATT: P. C, (6 Noviembre 1979). C
  - La CEE, a favor del ingreso de México al GATT: Haferkamp. (7 Noviembre 1979). F
  - Ahora, las consultas internas: Delgado.- Aprobó el GATT el protocolo para el ingreso de México. (7 Noviembre 1979).
  - Se abatirán los obstáculos. (7 Noviembre 1979).
  - La empresa y la banca, por entrar al GATT.- No hay temor ni habrá desventaja. Nosotros, ni en favor ni en contra: Fidel. F (8 Noviembre 1979).
  - El sector obrero empieza a apoyar el ingreso al GATT. (8 Noviembre 1979).
  - Peligraría México si entrara al GATT: G. Baz. (11 Noviembre - 1979). C
  - Dará a conocer el CEE su opinión en torno al GATT. (12 Noviembre F

- bre 1979).
- El ingreso al GATT no debe retrasarse: Adiechi. (12 Noviembre 1979). F
  - Conveniente, el ingreso al GATT, pero en forma paulatina: - - Spalek. (13 Noviembre 1979). F
  - Economistas y empresarios, contra el ingreso al GATT. (14 Noviembre 1979). C
  - Examinan los diputados el posible ingreso al GATT. (15 Noviembre 1979).
  - Al entrar al GATT desaparecerían las pequeñas y medianas empresas.- Habría una invasión de importaciones: los ejecutivos de Compras. (15 Noviembre 1979). C
  - Ingreso al GATT o restricciones arancelarias de E. U. a México (15 Noviembre 1979).
  - El GATT, amenaza para la miniindustria.- 80% de la fuerza de trabajo puede quedar ociosa: Avila Corona. (15 Noviembre 1979) C
  - El ingreso al GATT exigiría un mayor control de calidad: IMCC. Pérdidas del 12 al 30 por desperdicio en la Industria Nacional. (21 Noviembre 1979).
  - El IMEF pugna por que México ingrese al GATT. (21 Noviembre 1979). F
  - El dictámen sobre la cuenta pública será conocido hoy. (21 Noviembre 1979).
  - Sin infraestructura; inútil ir al GATT.- Debemos diseñar un esquema de protección: Aguilera Gómez.- Lesiona a la Industria de Transformación: S. Sampson.- Se ponderan ventajas, sin citar desventajas: Puente L. (22 Noviembre 1979). C
  - Hay que entrar al GATT para romper con el proteccionismo industrial.- Propiciaría una producción de alta calidad: Nidia Camarena. (22 Noviembre 1979). F
  - Triste destino ingresar al GATT sin un agro competitivo.- (23 Noviembre 1979). C
  - Segura oposición del CNF al ingreso en el GATT: Aguilera G.- \* La etapa de consultas produjo abundantes manifestaciones desfavorables. (26 Noviembre 1979). C
  - Exámen de realidades.- (27 Noviembre 1979).
  - \* La Canacinttra y el GATT.- \* Consenso: burla o farsa. (28 Noviembre 1979).
  - Ingresar al GATT no es dismantelar la protección a la industria: C



Secom.- Mejoraría el acceso de nuestros productos al extranjero (3 Diciembre 1979).

- Ingresar al GATT, decisión que el gobierno comparte con los sectores. (8 Diciembre 1979).
- El IVA no será base que apoye el ingreso al GATT. (17 Diciembre 1979).
- Martínez Gómez: Si está decidido ingresar al GATT, inútil colocarlo. (18 Diciembre 1979).
- En enero entra en vigor la "Rueda de Tokio". (18 Diciembre 1979)

"ULTIMAS NOTICIAS"

- Que opinen del GATT sólo los enterados: Cervantes D. (8 Noviembre 1979).

"UNIVERSAL, EL"

- EE.UU. apoyará las aspiraciones de países en desarrollo dentro del GATT. (14 Noviembre 1972)..
- El Tercer Mundo define su actitud frente al GATT. (16 Noviembre 1972).
- Exhortan a Jamaica a participar activamente. (10 Mayo 1973).
- Eliminación de las barreras en el comercio internacional (17 -- Septiembre 1973).
- Advertencia Mundial del GATT contra la inflación. (30 Octubre 1973).
- Presión de países desarrollados para que México ingrese al GATT (3 Junio 1979).
- XII Convención Nacional de Comercio Exterior.- Será el Congreso el que determine la entrada al GATT. (29 Septiembre 1979).
- Editorial: GATT los intereses superiores de México. (6 Noviembre 1979).
- Voces en favor del ingreso al GATT (8 Noviembre 1979). F
- Congreso del Trabajo y Concanaco aprueban el ingreso al GATT; los economistas se resisten. (Noviembre 8, 1979).
- Peligro de quiebras si México ingresa al GATT: Roberto Olivieri C (10 Noviembre 1979).

82. ANEXO "K"

- La IP pide representantes entre los negociadores ante el GATT. (10 Noviembre 1979).
- Toque de atención.- Del GATT y de la autonomía. (12 Noviembre 1979).
- Sabi L. Sampson.- México debe implantar una política de comercio exterior más congruente. (22 Noviembre 1979).
- El GATT no afecta a la pequeña y mediana industrias. (27 Noviembre 1979). F
- Francisco Rodríguez.- Hay condiciones propicias para el ingreso al GATT. (8 Diciembre 1979). F
- Informe anual del GATT. Más estables los países en desarrollo que - - industrializados.- (23 Diciembre 1979).

"UNO MAS UNO"

- Rolando Cordera, Clemente y Pablo Ruiz, economistas.- El Ingreso de México al GATT sólo favorecería intereses de la tecnocracia frente al desarrollo.- . Implica supeditación, como en el caso del FMI, aseguran. (17 Marzo 1979). C
- Las naciones pobres perjudicadas en el GATT. (20 Marzo 1979). C
- Nota: . Cada año. Bulgaria quiere comprar 75 millones de barriles. (20 Marzo 1979):
- Armando Labra Manjarrez.- La preferencia a la inversión extranjera ha producido las altas tasas de interés. \* No se invierte en las áreas prioritarias de la economía. (24 Marzo 1979). C
- El ingreso de México al GATT (1) (18 Abril 1979). C
- Sostiene Barkin.- Perjudicará al campo el ingreso al GATT. (4 Mayo 1979). C
- Asegura Eligio de Mateo.- El ingreso al GATT evitará que México sea monoexportador. (9 Mayo 1979). F
- CEPAL en lucha contra el proteccionismo. (4 Junio 1979). C
- Presionan a parlamentarios para el ingreso al GATT. (4 Junio -- 1979). C
- Saldo decepcionante de las pláticas del GATT. (9 Julio 1979). C
- El ingreso al GATT alterará las pautas del desarrollo mexicano: Esteva (9 Agosto 1979). C
- Desacuerdos entre América Latina y el GATT por el proteccionismo arancelario. (13 Agosto 1979). C

- La Asociación de Consorcios.- Demandan coordinación en el Comercio exterior. (4 Septiembre 1979).
- Establece el informe anual del GATT.- Los hechos refutan la -- idea de que el alza del petróleo causa la inflación.- No es uno de los principales motivos, dice el documento. (10 Septiembre - 1979).
- Señala el economista Antonio Tenorio Adame. Ingresar al GATT -- C desintegraría el mercado nacional en beneficio de un consumismo de carácter externo. ( 10 Septiembre 1979).
- México al GATT un grave error: David Barkin. (20 Septiembre 1979)C
- No rotundo, al ingreso al GATT, dijo Armando Labra. La propues- C ta, no considera el costo político social y económico que pagaremos por depender de E. U. (11 Octubre 1979).
- Aplazan el acuerdo mundial del GATT (31 Octubre 1979).
- El dilema del GATT (5 Noviembre 1979).
- Mañana se discute en Ginebra el ingreso de México. (5 Noviembre 1979).
- Informe anual del GATT.- 9 mil millones más en el déficit comercial de países subdesarrollados, excepto los petroleros. (6 Noviembre 1979).
- Lesionaría la autonomía mexicana: CT (6 Noviembre 1979). C
- Se busca salvaguardar la soberanía del país: De la Vega Domínguez. (6 Noviembre 1979).
- Ingreso al GATT mejorará condiciones para importar (6 Noviembre 1979). F
- México no está urgido de una vinculación de esa naturaleza. (6 Noviembre 1979). C
- La determinación del ingreso de México al GATT debe ser meticolosamente estudiada: Delgado N. (6 Noviembre 1979).
- Fué aprobado el proyecto de protocolo.- El GATT, dispuesto a -- que México ingrese. (7 Noviembre 1979).
- El GATT aceptó una queja de Australia en relación a que la CEE viola los acuerdos. (8 Noviembre 1979).
- Concamin, por el ingreso en el GATT; oposición de economistas. (8 Noviembre 1979).- Diferentes opiniones en torno al ingreso de nuestro país al GATT. (8 Noviembre 1979).
- Nuevo León.- Diputado panista contra el GATT. (12 Noviembre - - C 1979).

- Antes del ingreso al GATT.- México debe adoptar el modelo de -- desarrollo económico del C.T. \* Hernández Juárez, líder telefo- nista. (14 Noviembre 1979).
- La entrada al GATT dejará a México ingresar al mercado interna- cional. \* Jorge González Ibarra, de la CMEV. (14 Noviembre 1979) F
- Puente Leyva.- Riesgo de volcar ingresos de crudo hacia la impor- tación de alimentos. (15 Noviembre 1979). C
- Del éxito o fracaso en el GATT.- Responsabilizar al sector priva- do es una posición muy cómoda: Tamez. (15 Noviembre 1979).
- Yucatán.- Negativa para el ingreso al GATT. (16 Noviembre 1979). C
- Ingreso al GATT mejorará condiciones para importar.- (16 Noviem- bre 1979). F
- Rechazo, si frenara a la industria: Secom.- C.T.: debilita al Estado el GATT.- Lo supedita a decisiones de ese organismo. (18 Noviembre 1979).
- Fueron aprobadas las condiciones para que Colombia ingrese al GATT. (17 Noviembre 1979).
- Angel Olivo Solís.- El ingreso al GATT sería como estimular el sistema actual de explotación que vive la sociedad mexicana. ( 25 Noviembre 1979). C
- Canacintra.- Salvaguardar a los industriales al entrar al GATT. (27 Noviembre 1979). C
- El GATT no afecta a la pequeña y mediana industria afirmó José Tello de la Secretaría de Comercio. (27 Noviembre 1979). F
- Se estudia la posibilidad de incrementar las exportaciones pe- troleras a E.U.: Díaz Serrano. (27 Noviembre 1979).
- Nota: Colombia ingresará al GATT en 1980. (29 Noviembre 1979).
- Planteamiento de aduaneros.- Plan de comercio exterior por si se ingresa al GATT. ( 8 Diciembre 1979).
- Negociarán en Ginebra el ingreso al GATT (11 Diciembre 1979).
- El GATT y la ronda Tokio. (27 Diciembre 1979).

"WALL STREET JOURNAL"

- Nota: Mexico could decide to enter GATT soon in spite of - - - Opposition. (19 Noviembre 1979).

# A

" A "

- ALEXANDROWICZ, Charles.- World Economic Agencies--Law and Practice. (1962).
- ALLEN, James J.- European Common Market and the GATT. -- University Press. Washington, D. C. (1960).
- AMERICAN Enterprise Institute for Policy Research.- The President's Trade Reform Proposal. (1973).
- AMERICAN Tariff League.- The United States in World Trade; a Contemporary Analysis and a Program for the Future. (1958).
- ATLANTIC Council of the United States.- GATT Plus-A Proposal for Trade Reform: With the Text of the General -- Agreement. Praeger. Nueva York. (1976).

# B

" B "

- BALASSA, Bela.- Estructura de la Protección en Países en Desarrollo. Cemla. México. (1972).
- BALDWIN, Robert E.- Nontariff Distortions of International Trade. (1970).
- BAUER, Raymond A., Ithiel de Sola Pool, y Lewis Anthony Dexter.- American Business and Public Policy: The Politics of Foreign Trade. Atherton Press. Nueva York. (1967).
- BENEDICT, Murray R., y Oscar C. Stine.- The Agricultural Commodity Program. Twentieth Century Fund. Nueva York. - (1956).
- BENOIT, Emile.- Europe at Sixes and Sevens: The Common - Market, the Free Trade Association and the United States. Columbia University Press. Nueva York. (1961).
- BERGSTEN, C. Fred.- Completing the GATT: Toward New International Rules Governing Export Controls. (1974).
- BERTRAND, Raymond.- Comparaison de Niveau des Tariffs -- Bouamei, Cahiers de l'Institut de Science Economique -- Appliquée, Series R, No.2 (Feb. 1958).
- BROWN, William A.- The United States and the Restoration of World Trade: An Analysis and Appraisal of the ITO Charter and the General Agreement on Tariffs and Trade. (1950).

Club, en R. W. Cox y H. K. Jacobson. (1973).

- CUTAZAR Z., Michael y Alison Franks.- The Less Developed Countries in World Trade. Overseas Development Institute, Londres. (1967).

# D

" D "

- DAM, Kenneth W.- The GATT: Law and International Economic Organization. The University of Chicago Press. Chicago. (1970).
- DE LA GUARDIA, Ernesto y Marcelo Delpech.- El Derecho de los Tratados y la Convención de Viena. La Ley, Buenos -- Aires. (1970).
- DELL, Sidney. Bloques de Comercio y Mercados Comunes. - Fondo de Cultura Económica. México. (1965).
- DIEBOLD, William, Jr.- The End of the ITO. Essays in International Finance. No.16. Princeton University Press. Princeton, N.J. (1952). The Schuman Plan. Frederick A. Praeger. Nueva York. (1959). Trade and Payments in Western Europe: A Study in Economic Cooperation. Harper and Brothers. Nueva York. (1952).



# E

" E "

- EBB, L.- Regulation and Protection of International Business. (1964).
- ELLSWORTH, P.T.- Comercio Internacional. Fondo de Cultura Económica. México. (1966).
- EVANS, John W.- The GATT as an Instrument for Tariff Bargaining, Proceedings Of the American Society of International Law. Washington, D. C. (1967).
- EVANS, John W.- U. S. Trade Policy: New Legislation for the Nex Round. Harper and Row for the Council on Foreign Relations. Nueva York. (1967). The General Agreement of Tariffs and Trade. En The Global. Partnership: International Agencies and Economic Development. Richard N. Gardner y Max. F. Millikan. Praeger. Nueva York. (1968).
- EVANS, John W.- Kennedy Round in American Trade Policy: The Twilight of the GATT. Harvard University Press. Cambridge, Mass. (1971).

# F

" F "

- FLORY, Thiébaud.- Le G.A.T.T., Droit International et - Commerce Mondial. Librairie Générale de Droit et Jurisprudence. Paris. (1968).
- FRANK, Isaiah.- The European Common Market: An Analysis of Commercial Policy. Stevens and Sons. Ltd. Londres. (1961).
- FULDA, C. y SCHWARTZ, W.- Cases and Materials on Regulation on International Trade and Investment. Foundation Press. Brooklyn, N. Y. (1970).

# G

" G "

- GARDNER, Richard N.- Sterling-Dollar Diplomacy: The -- Origins and the Prospects of our International Economic Order. McGraw-Hill. Nueva York. (1969). The United Nations Conference on Trade and Development. In The Global Partnership: International Agencies and Economic Development. Richard N. Gardner y Max. F. Millikan. Frederick A. -- Praeger. Nueva York. (1968).
- GARDNER, Richard.- Sterling-Dollar Diplomacy. (1969).
- GAZOL Sánchez, Antonio.- El Tercer Mundo frente al Mercado Común Europeo. Archivo del Fondo No. 1, Fondo de - Cultura Económica. México (1973).
- GOLT, Sidney.- The GATT Negotiations, 1973-1975: A Guide to the Issues. (1974).
- GREENWALD, Joseph A.- UNCTAD and GATT as Instruments for the Development of Trade Policy. Proceedings of the American Society of International Law, Washington, D. C. - (1967).
- GRUBEL, Herbert G., y Johnson Harry G.- Effective Tariff Protection. (1971).
- GUPTA K.- A Study of the General Agreement on Tariffs - and Trade. (1967).

# H

" H "

- HABERLER, Gottfried.- Theory of International Trade. William Hodge and Co. Londres. (1936). Quantitative Trade Controls: Their Causes and Nature. League of Nations. (1943).
- HAWKINS, Harry C.- Commercial Treaties and Agreements, Principles and Practices. Nueva York. (1951).
- HAWKINS, Harry C., y Norwood Janet L.- The Legislative Basis of United States Commercial Policy. Studies in United States Commercial Policy. William B. Kelly, Jr. University of North Carolina Press. Chapel Hill. (1963).
- HEMMENDINGER, Noel.- Non-Tariff Trade Barriers, Proceedings of the American Society of International Law. -- Washington, D. C. (1969).
- HUDEC, Robert E.- The GATT Legal System and World Trade Diplomacy. Praegen, N.Y. (1975).
- HUNSBERGER, Warren S.- Japan and the United States in - World Trade. Harper and Row para el Consejo de Relaciones Exteriores. Nueva York. (1964).
- HYDER, Hasan Khursid.- Equality of Treatment and Trade Discrimination in International Law. Martinus Nijhoff. La Haya. (1968).

ANEXO "K" - 2  
10.



" I "

- INGRAM, James.- Problemas Económicos Internacionales, -  
Amorrort Editores, Buenos Aires. (1970).



" J , "

- JACKSON, John H.- World Trade and the Law of the GATT, Bobbs-Merrill Company. Nueva York. (1969). Legal Problems of International Economic Relations. West Publishing Company. St. Paul, Minn. (1977).
- JALLEE, Pierre.- El Tercer Mundo en la Economía Mundial, Siglo XXI. Editores, S. A., México. (1970).
- JOHNSON D. GALE.- Agricultural Trade and Foreign Economic Policy, Foreign Trade and Agricultural Policy. - - Technical Papers. National Advisory Commission on Food and Fiber. Volumen VI. Washington, D. C. (1967).
- JOHNSON, Harry G.- Economic Policies toward Less Developed Countries. Brookings Institution. Washington, D.C. (1967).

# K

" K "

- KELLY, William B. Jr.- Antecedentes of Present Commercial Policy. en Studies in United States Commercial Policy.-- William B. Kelly, Jr. University of North Carolina Press. Chapel Hill. (1963). Nontariff Barriers. in Bela A. Balassa et al., Studies in Trade Liberalization: Problems and Prospects for the Industrial Countries. Baltimore: - Johns Hopkins Press. (1967).
- KIM, Cae-One.- Négociations tarifaires de la CEE au sein du GATT. Institut d'Etudes Européennes de l'Université - Libre de Bruxelles. Bruselas. (1966).
- KINDLEBERGER, Charles P.- Economía Internacional, Aguilar. Madrid. (1967).
- KOCK, K.- International Trade Policy and the GATT 1947-1967. (1968).
- KRAVIS, Irving B.- Domestic Interest and International Obligations, Westport, Greenwood. (1975).
- KREININ, Mordechain E.- International Economics. A Policy Approach. Harcourt Brace Jovanovich. Inc., N. Y. - (1971).

# L

" L "

- LACARTE Muró, Julio A.- Los Nuevos Principios de Cooperación en el Comercio Mundial. Consejo Interamericano de Comercio y Producción. Montevideo. (1949).
- LACARTE MURÓ, Julio A.- El Uruguay y el GATT. Consejo Interamericano de Comercio y Producción. Montevideo -- (1952).
- LEDDY, John M.- En Studies in United States Commercial Policy. United States Commercial Policy and the Domestic Farm Program. University of North Carolina Press. William B. Kelly, Jr. Chapel Hill. (1963).
- LEDDY, John M., y NORWOOD. Janet L.- En Studies in United States Commercial Policy. The Escape Clause and Peril - Points Under the Trade Agreements Program. William B. Kelly, Jr. University of North Carolina Press. Chapel Hill. (1963).
- L'HUILLIER, Jacques. Teoría y Práctica de la Cooperación Económica Internacional. Editorial Luis Mirache, S. A., México. (1965).
- LINDER, Staffan B.- Teoría del Comercio y Política Comercial para el Desarrollo, CEMLA. México. (1965).
- LORTIE, Pierre.- Economic Integration and the Law of GATT. Praeger. Nueva York. (1975).



# M

" M "

- MACKENZIE, K. C.- Tariff-Making and Trade Policy in the U. S. and Canada. (1968).
- MARSH, Donald B.- Comercio Mundial e Inversión Internacional. Fondo de Cultura Económica. México (1957).
- MEADE, James E.- The Theory of Customs Unions. North -- Holland Publishing Company. Amsterdam. (1955).  
- LIESNER, H. H. y WEEKS, S. J. Case Studies in European Economic Union. Oxford University Press. Londres. (1962).
- MEIER, Gerald.- Problems of Trade Policy. (1973).
- METZGER, Stanley.- Trade Agreements and the Kennedy -- Round. (1964).
- METZGER, Stanley.- Law of International Trade. (1966).
- MIKESELL, Raymond F.- Foreign Exchange in the Postwar -- World. Twentieth Century Fund. Nueva York. (1954).  
En Latin American Issues: Essays and Comments. The Movement toward Regional Trading Groups in Latin America. Twentieth Century Fund. A. O. Hirschman. Nueva York. -- (1961).
- MILLET, Pierre.- Union douaniere et marche commun. Négo ciations Kennedy: aspects tarifaires et aspects économiques. Institut d'Etudes. Eurocéens. Bruselas. (1964).
- MUHAMMAD, .- The Legal Framework of World Trade. Stevens and Sons. Londres. (1958).

**N**

" N "

- NYE, Joseph S., Jr.- En International Conciliation. Central American Regional Integration. (Carnegie Endowment for International Peace). No.562 (Marz. 1967).

# P

" P "

- PATTERSON, Gardner.- Discrimination in International Trade: The Policy Issues, 1945-1965. Princeton University Press. Princeton, N. J. (1966).
- PEREZ Guerrero, Manuel.- UNCTAD Contribution to a Just and Durable Peace, Graduate Institute of International Studies, Collection Conferences No. 4, Ginebra. (1970).
- PIQUET, Howard S.- The Trade Agreements Act. and the National Interest. (1958).
- PREBISCH, Raúl.- Nueva Política Comercial para el Desarrollo. Fondo de Cultura Económica. México. (1966).
- PREGG, Ernest H.- Traders and Diplomats: An Analysis of the Kennedy Round of Negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade. Brookings Institution. Washington, -- D. C. (1970).
- PULGAR, Telasco.- Análisis del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. La posible adhesión de Venezuela. Instituto de Comercio Exterior, Caracas, (1973).

# R

" R "

- RATNER, Sidney.- The Tariff in American History. (1972).
- REEVES, George.- Tariff Preference for Developing Countries; Existing and Proposed Arrangements (staff research study for U.S. Tariff Commission. Washington, D. C. -- (1971)).
- REYES Heróles, Jesús.- La Carta de la Habana. EDIAPSA. - México. (1948).

# S

" S "

- SCHIAVONE, Giuseppe.- II principio di non discriminazione nei rapporti commerciali internazionali. Milan. (1966).
- STEINBERGER, H.- GATT und regionale Wirtschaftszusammenschlusse. Colonia. (1963).
- STEWART, Eugene L.- Non-Tariff Trade Barriers. Proceedings of the American Society of International Law. Washington, D. F. (1969).
- SULLIVAN, Clara K.- The Search for Tax Principles in the European Economic Community. Harvard Law School University. Cambridge, Mass. (1963).

# T

" T "

- TAMAMES, Ramón. Estructura Económica Internacional. Alianza Editorial. Madrid. (1970).
- TASCIA, HENRY.- The Reciprocal Trade Policy of the United States. (1938).
- TAUSSIG, Frank W.- The Tariff History of the United States. (8th ed. 1931).
- TORRES Gaytán, Ricardo, Teoría del Comercio Internacional. El Siglo XXI. México (1973).

# V

" v "

- VANEK, Jaroslav.- General Equilibrium of International - Discrimination: The Case of Customs Unions. Harvard University Press. Cambridge, Mass. (1965).
- VAN MEERHAEGHE, M.A.G.- International Economic Institutions. (1966).
- VERBIT, Gilbert P.- Trade Agreements for Developing -- Countries. (1969).
- VERNON, Raymond.- America's Foreign Trade Policy and the GATT (Essays in International Finance No.21) Cambridge - Mass.(1954). En International Conciliation. Organizing for World Trade. (Noviembre 1955).
- VINER, Jacob.- The Customs Union Issue. Carnegie Endowment for International Peace. Nueva York. (1950). Dumping: A Problem in International Trade. University - of Chicago Press. Chicago. (1923).

# W

" W "

- WEINTRAUB, Sidney.- Trade Preferences for Less-Developed Countries--An Analysis of United States Policy. (1967).
- WILCOX, Clair.- A Charter for World Trade. Macmillan Co. Nueva York. (1949).



# Z

" Z "

- ZARTMAN I., William.- The Politics of Trade Negotiations between Africa and the European Economic Community. -- Princeton University Press. NJ(1971).

**K-3**

# A

" A "

- ACUERDO General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio - (GATT).- Las perspectivas del comercio internacional.- Comercio Exterior. vol. 28, núm. 10. México, D. F. (10 Octubre de 1978).
- ACUERDO General sobre Aranceles de Aduana y Comercio - (GATT). Se considera la incorporación a este organismo Exámen de la Situación Económica de México. (julio 1979). p.p. 382-391.
- ADAMS Brown, William.- The United States and the Restoration of the World Trade. Brookings Institution, Washington, D. F. (1950).
- AFTALION, Juan José.- El GATT, la UNCTAD y los países - en desarrollo (nota acerca de las condiciones actuales del comercio internacional y su regulación jurídica). La Ley ( Mayo 16, 1968).
- ALBERTOS Cámara, Rudy Omar.- El ingreso de México al - GATT. Una negociación con repercusiones delicadas. - Comercio Exterior. Vol. 29, No. 3. (Marzo, 1979). p.p. 275-279.
- ALBERTOS Cámara, Rudy Omar.- El Ingreso de México al - GATT Una negociación con repercusiones delicadas.- vol. 29 Comercio Exterior. (Marzo 3, 1979).
- ALVAREZ GURZA, Eric.- El ingreso al GATT de países en desarrollo.- Elementos jurídicos que deben tomarse en cuenta. vol. 29, Comercio Exterior. ( Febrero 2, 1979).
- ALVAREZ SOBERANIS, Jaime.- Origen y proyecciones de la cláusula de la nación más favorecida en el Tratado de Montevideo 21, Revista de la Facultad de Derecho de - México. (81-82-Enero-Junio 1971).
- ALVAREZ Uriarte, Miguel.- El GATT visto por los Países de Escaso Desarrollo 16, Comercio Exterior. (11-12 - Noviembre, Diciembre, 1966).
- ANDA GUTIERREZ, Cuauhtémoc.- ¿ y ahora qué? El GATT - acepta a México. Siempre vol. 137. (Noviembre 21,1979). p.7.

- ANNINGER, T. W.- DISC and GATT: International Trade Aspects of Binding Defferal Home. 13, Harvard International Law Journal. (1972).
- ANZILOTTI, Eugenio.- L'accordo generale sulle tariffe doganali e il commercio. Caratteri e finalita. 3. -- Jus Gentium.3.4. (1951).
- ANZILOTTI, Eugenio.- L'accordo generale sulle tariffe doganali e il commercio (GATT) e la sua revisione. -- La Comunita Internazionale. (1955).
- ANZILOTTI, Eugenio.- La nomenclatura unificata di -- Bruxelles per le tariffe doganali, Moneta e Credito. (1956).
- ANZILOTTI, Eugenio.- Nuove iniziative nell'accordo generale per le tariffe doganali e il commercio. La -- Comunita Internazionale. (1959).
- ANZILOTTI, Eugenio.- L'accordo generale sulle tariffe doganali e il commercio GATT (suoi caratteri e sue vicende), Stato Sociale. (1961).
- ANZILOTTI, Eugenio.- GATT 18 Enciclopedia del Diritto, (1969).
- ARMENDARIZ E. Manuel.- La Problemática de la Economía Mundial y el Origen de la Crisis Monetaria Internacional. 23. Comercio Exterior. (Feb. 3, 1973).
- AZURDUY Victoria.- Comercio Exterior. La adhesión al GATT, entrada al juego de la trilateral 161. Proceso (Diciembre 3, 1979). p.p.21

# B

" B "

- BABAN, R.- State Trading and the GATT.- 11, Journal of World Trade Law. (4. Jul-Agto. 1977).
- BALASSA, Bela A.- Tariff Protection in Industrial -- Countries: An Evaluation.- 78 Journal of Political Economy 573-594 (Dic. 1965)
- BALASSA, Bela.- Tariff Protection in Industrial Countries and Its effects on the Exports of Processed Goods from Developing Countries, I can, J. Econ. 583 (1968).
- BALE, Malcolm D.- Adjustment Assistance Under the Trade Expansion Act. of 1962, 9 J. Int'l. Law & Econ. 49 (1974).
- BALDWIN, Robert E.- Trade and Employment Effects in the United States of multilateral tariff Reductions. 66 American Economic Review.- (2 mayo 1976.)
- BALENSI, A.- Technique des negociations au GATT.- Revue du Marche Commun. (Mayo 1962).
- BANNER, Tim K.- In Major Part.- the New Causation Problem in the Trade Agreements Program. 44 Tex. L. Rev. 1331 (1966).
- BARCELO III, John J.- Antidumping Laws as Barriers to Trade-the United States and the International Anti-dumping Code.- 57 Cornell Law Review, (4. Abril 1972)
- BARRE, Raymond.- Apres Tokyo et Nairobi.- 29 Défense Nationale, (diciembre 1973).
- BASEVI, Giorgio.- The United States Tariff Structure: Estimates of Effective Rates of Protection of United States Industries and Industrial Labor.- Review of Economic and Statistics 147-160 (Mayo 1966).
- BERGSTEN, C. Fred, Richard A. Frank, John C. Renner, y Stanley H. Ruttenberg.- Conference on the future of

- United States Trade Policy. Trade Policy at the Crossroads: Which Road to Negotiations? 11 Colum. J. Transnat'l. L. 421 (1972).
- BOILLOT, David A. y David Pollard.- The Import Surcharge of 1971: A Case Study of Executive Power in Foreign Commerce, 7. Vand. J. Transnat'l. L. 137. (1971).
  - BOILLOT, David A.- Trade Agreement Concessions May Be Suspended on a Most-Favored-Nation Basis When Such Treatment Is Required by International Agreements of the United States. 6. Vand. J. Transnat'l. L. 697 - - (1973).
  - BONELL, M. J.- Unidroit Initiative for the Progressive Codification of International Trade Law. 27 International and Comparative Law Quarterly, (2 Abril 1978).
  - BORJA Martínez, Francisco.- Régimen de la nación más favorecida en el tratado de Montevideo.- 28 La Justicia (Diciembre 1969).
  - BRAKER, Hans.- Osteuropa, die Europäische Gemeinschaft und das GATT.- Zur gegenwertigen Aussenswirtschaftspolitik der Lander des RGW.- 28 Europa-Archiv (19 Octubre 1973)
  - BRATSCHI, P.- GATT: Targets for Reform.- 7 Journal of World Trade Law, (4 Julio- Agosto 1973).
  - BRATSCHI, Peter.- GATT: Targets for Reform, 7, J. World Trade L. 393.- (1973)
  - BRATT, Harold A.- Assisting the Economic Recovery of Import-Injured Firms, 6 Law & Pol. Int'l. Buss. 1 (1974)
  - BRONZ, George.- An International Trade Organization: The Second Attempt.- 69 Harv. L. Rev. 440 (1956)
  - BRONZ, Georga.- The Tariff Commission as a Regulatory Agency.- 61 Colum. L. Rev. 463 (1961).
  - BROWN, Alan A. y MARER, Paul.- New Options for the United States in East-West Trade.- 4 Studies in Comparative Communism. (2 Abril 1971).
  - BROWN, W. A.- The United States and the Restoration of World Trade.- The Brookings Institution.- Washington, D. C. (1950).
  - Brussels Trade Nomenclature.- 4 Journal of World Trade Law. (6 Noviembre-diciembre 1970.) Londres, Inglaterra

# C

" C "

- CALIFORNIA'S BUY-American Policy.- Conflict with GATT and the Constitution. 17 Stan. L. Rev. 119 (1964).
- CARTELIZATION, Executive Sanction and the Antitrust - Laws: The Steel Import Case.- 18 Antitrust Bull. 853 - (1973).
- CASTILLO, Heberto.- México petrolero y en el GATT.- - Estado asociado.- Proceso No. 161, (diciembre 3, 1979). p.p. 31-32.
- CELORIA, C.- Ancora intorno all'accordo GATT, in generale, alla clausola di parità tributaria, in particolare in ordine all'importazione di cotone sodo. 10 Diritto negli Scambi Internazionali.- núm. 3. (Septiembre 3, 1971).
- COERPER, Milo G.- Congressional Quota Legislation in - Light of U. S. Legal Obligations Under Article XI of - GATT 5. Int'l Law. 249 (1971).
- COLEGIO Nacional de Economistas.- Política alternativa al proteccionismo y la oclusión de México al GATT.- El Economista Mexicano.- vol. XIII, No.3 (Mayo-Junio 1979) pp 55-61.
- COLSIN, Terrence R., y Donald E. de Kieffer.- A Legal and Economic Analysis of the Quota Provisions of the - Proposed Foreign Trade and Investment Act of 1972.- 6, Int'l Law.- 771 (1972).
- CONDORELLI, L.- L'art. III, par. 2 del GATT: la clausola del trattamento nazionale' e la sua efficacia nell'ordinamento interno. Rivista di Diritto Internazionale. (1968).
- CONTRACTING Parties to GATT Reach Agreement on Future Trade Negotiations. vol. 11 Atlantic Community Quarterly. (Primavera 1973).
- COPPENS, Bertrand.- Comment accommoder, dans le cadre des règles du GATT actuellement en vigueur, des préfé

rences tarifaires entre pays en voie de développement.  
vol. 26 Chronique de Politique Etrangere.- (Mayo 3, -  
1973).

- COPPOLA D'ANNA, F.- La liberalizzazione degli scambi, gli accordi doganali di Annecy e l'accordo sulle tariffe e il commercio. Rivista di Politica Economica. (Dicembre, 1949).
- COPPOLA D'ANNA, F.- L'accordo generale sulle tariffe e sul commercio, Mondo Aperto.- (Febrero, 1951).
- COOPER, Richard N.- Tariff Dispersion and Trade Negotiations. 72.- Journal of Political Economy 597-603 (Dicembre 1964).
- CORDERO, Rolando, Clemente Ruiz y Pablo Ruiz.- México y el GATT, notas para un informe preliminar.- Revista Nexos No. 15.
- CUADROS MUNOZ, J.- Uniones aduaneras - el GATT Vol. 25 Revista de Jurisprudencia Peruana. (Septiembre 1967).
- CUTRERA, Alfredo.- GATT.- Novissimo digesto italiano. (1965).



# D

- D -

- DAM, Kenneth W.- Regional Economic Arrangements and the GATT: The Legacy of a Misconception-30 University of Chicago Law Review.- (1963).
- DAM, Kenneth W.- The GATT as an International Organization.- 3 Journal of World Trade Law.- (4.Julio 1969).
- DAUPHIN, Roma.- Les unions douanieres.- 2 Etudes Internationales (2.Junio 1971).
- DAVIS, Frederick.- The regulation and Control of Foreign Trade.- 66 Colum. L. Rev. 1428 (1966).
- DAVIS, J. Kennerly.- The Trade Reform Act. of 1973.- 15 Harv. Int'l. L. J. - (126 (1974).
- DE KIEFFER, Donald E.- and Edward R. Easton.- Star Industries: Expansion of Presidential Power to set Tariffs? 45. U. Colo. L. Rev. 149 (1973).
- DENIS, Germain.- Un régime de préférences tarifaires generalisées pour le tiers monde.- 2.- Etudes Internationales (2.Junio 1971)
- DIEBOLD, William Jr.- U. S. Trade Policy: The New Political dimensions.- 52. Foreign Affairs 472 (1974)
- DISMINUYO en 10 años la participación de México en el comercio mundial.- Proceso.- (160. Nov. 26, 1979).

# E

" E "

- EDWARDS, J.- International Tin Agreement.- 3.- Journal of World Trade Law.- (3.Mayo-Junio 1969).
- EL Colegio Nacional de Economistas.- El problema del ingreso al GATT visto por las autoridades El Economista Mexicano.- Vol III, No. 3, (Mayo-junio 1979) pp. 62-63.
- ENGER, Thomas P.- U.S. Tariff Adjustment and Adjustment Assistance.- 6. J. World Trade L. 518 (1972).
- ESCOBEDO, Gilberto y Antonio Aspra.- La evolución Reciente de la Economía Mundial y sus Perspectivas.- Comercio Exterior.- Vol. XXIV.- No. 1. (Enero 1974)
- DIE Eröffnung einer neuen multilateralen Verhandlungsrunde im GATT.- 28 Europa-Archiv.- (19, Octubre 10, 1973).
- EVANS, John W.- The General Agreement on Tariffs and Trade.- Vol. 22 International Organization.- (1. Invier no 1968).

# F

" F "

- FAWCETT, J.- Trade and Finance in International Law.- 123.- RCADI.- (1968).
- FAZIO, Carlos.- GATT Interdependencia que agrava la de pendencia.- Proceso No. 158.- (12 Nov. 1979) pp.23-24
- FELLER, Peter Buck.- Mutiny Against the Bounty: An Examination of Subsidies, Border Tax Adjustments, and the Resurgence of Countervailing Duty Law.- 1.- Law & Pol. Int'l. Bus. 17 (1969).
- FINGER, J. M.- GATT Tariff Concessions and the Export of Developing Countries- United States Concessions at the Dillon Round.- 84 Econ. J. 566 (1974)
- Fisher, Bart S.- Protection Against Unfair Foreign Competition: Section 337 of the Tariff Act of 1930. 13 Va. J. Int'l L. 158 (1972)
- Fisher, Bart S.- The Antidumping Law of the United States: A Legal and Economic Analysis, 5. Law & Pol. Int'l. Bus. 85 (1973)
- FLOYD, R. H.- The GATT Provisions on Border Tax Adjustments.- 7.- Journal of World Trade Law (5.Septiem bre- Octubre 1973).
- FLORY, Thiébaud.- Evolution du Systeme juridique du GATT.- 104.- Journal du Droit International.- (4.Octubre-Diciembre 1977).
- FOCSANEANU, L.- Pratiques commerciales restrictives et droit international.- 21.- Annuaire Francais de Droit International.- (1975).
- FRANK, Richard S.- New Law Must Be Translated into Gains at GATT Talks.- 7. Nat'l, J. Repts. 77 (Jan. 18, 1975).
- FRIEDEBERG.- A. S.- The Nixon Round Officially Launched 10.- Common Market Law Review, (4. Noviembre 1973)

- FUENTEOVEJUNA.- GATT: Consulta.- Siempre 8-9 (21  
Noviembre 1979).
- FULDA, Carl H.- Adjustment to Hardships Created by  
Imports: The New Decisions of the Tariff Commission  
and the Need for Legislative Clarification.- 70. Mich  
L. Rev. 791 (1972).
- FULDA, Carl H.- Textiles and Voluntary Restraints on  
Steel: Protecting United States Industries from Foreign  
Competition.- 13. Va. J. Int'l. L. 516 (1973).

# G

" G "

- GATES, Theodore R. y J. Depray Muir.- The United States in Pending World Trade Negotiations.- 7, Vand. J. - - - Transnat'l L. 609 (1974).
- GATT.- Protocol on Reciprocal Tariff Concessions among Developing Countries.- 11.- International Legal Materials (4-Julio 1972).
- GATT.- Tokyo Declaration on Multilateral Trade Negotiations.- 12.- International Legal Materials, (6. Nov.1973)
- GATT.- Prosigue la Ronda Tokio.- 1.- Comercio Exterior.- pp. 898-901.- (8. Agosto 1975)
- GIANNINI, Massimo Severo et al.- La riforma dell'ordinamento doganali.- 33.- Rivista di Diritto della - - Navigazione, (3-4. 1967)
- GIBSON, Stephen L.- The Trade Reform Act at Mid-passage: a Comentary on H. R. 10710.- 5 J. Maritime L. & Comm. 555 (1974).
- GINNINGS, Michael C.- International Trade.- General Agreement on Tariffs and Trade- Retaliatory Tariff Increases Allowed, 8 Tex. Int'l. L. J. 410 (1973)
- GOLDEN, William R.- Politics of Free Trade: The Role of Trade Adjustment Assistance.- 14. Va. J. Int'l. L. 151 (1973)
- GOLT, Sidney.- The GATT- Tokyo and After.- Euromoney (35. Nov. 1974).
- GORDON, R. T.- The incidence of the Corporation Income Tax in U. S. Manufacturing, 1925-62.- 57. American Economic Review.- 731-758 (Sep. 1967).

- GREENWALD, Joseph A.- Generalized Tariff Preferences for Developing Countries: The UNCTAD Agreed Conclusions 10.- Columbia Journal of Transnational Law (1971).
- GROETZINGER, Jr., J.- New GATT Code and the International Harmonization of Products Standards.- 8.- Cornell International Law Journal (Mayo 1975).
- GROSS Espiell, Héctor.- La cláusula de la nación más favorecida. Su sentido actual en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio.- 19 Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales.-(1-2. Enero-Junio 1968). y 21.- Revista Española de Derecho Internacional.- (1. Enero-Marzo 1968).
- GROSS Espiell, Héctor.- The most-favoured-nation clause Its present significance in GATT.- 5.- Journal of World Trade Law, (1. Enero-Febrero 1971).
- GROSS Espiell, Héctor.- GATT: Accomodating generalized Preferences.- 8.- Journal of World Trade Law, (4. Julio Agosto 1974)
- GRYBOWSKI, K.- East-West Trade Regulation in the United States.- 11.- Journal of World Trade Law (6. Nov-Dic. 1977)

# H

" H "

- HAIGHT, F. A.- Customs Unions and Free-Trade Areas under GATT: A Reappraisal. 6 Journal of World Trade Law.- (4. Julio-Agosto 1972).
- HENDERSON, H.- A Criticism of the Havana Charter. 39 The American Economic Review .- 605-617.- - - (3. Junio 1949).
- HERNANDEZ, Roberto.- Ni urgente ni conviene La - afiliación al GATT: Francisco X. Castellanos.- Proceso No. 161 (diciembre 3, 1979). p. 22-24
- HOBIN, Patrick S.- GATT, the California Buy American Act, and the Continuing Struggle between Free Trade and Protectionism.- 52 California Law Review (2. Mayo 1964).
- HUDEC, Robert E.- The GATT Legal System: A Diplomat's Jurisprudence. 4 Journal of World Trade Law .- (5. Septiembre Octubre 1970).
- HUDEC, Robert E.- GATT or GABB? The Future Desing of the General Agreement on Tariffs and Trade. 80 Yale Law Journal. (7. Junio 1971).
- HUDEC, Robert E.- Retaliation Against Unreasonable Foreign Trade Practices: The New Section 301 and GATT Nullification and Impairment. 59.- -- Minnesota Law Review. (3. Enero 1975).
- HUNNINGS, N. M.- Enforceability of the EEC-EFTA - Free Trade Agreements: A Rejoinder.- 3.- European Law Review. (Agosto 1978).



" I " -

- IBRAHIM, T. E.- Developing Countries and the Tokyo Round 12.- Journal of World Trade, Law.- (1. Enero-Febrero 1978).
- IBRAHIM, T. E.- International Trade and Investment. Non-Tariff Discrimination. 53.- International Law Association. Report of Confernces. (1968).
- IVA y GATT.- 137.- Siempre.- (Noviembre 21, 1979) p.16-17.



# J

" J "

- JACKSON, John H.- GATT as an Instrument for the Settlement of Trade Disputes.- 144.- Proc. Am. Soc. Int'l L. (1967).
- JACKSON, John H.- The General Agreement on Tariffs and Trade in United States Domestic Law. 66.- Mich. L. Rev. 249 (1967).
- JACKSON, John H.- The Puzzle of GATT. Legal Aspects of Surprising Institution. 1.- Journal of World Trade Law. (2. Marzo-Abril 1967).
- JACKSON, John H.0 The New Economic Policy and United States International Obligations. 66.- Am. J. Int'l L. 110 (1972).
- JACKSON, John H.- Crumbling Institutions of the Liberal Trade System.- 12.- Journal of World Trade Law.- (2. - Marzo-Abril 1978).
- JACKSON, John H. The Jurisprudence of International Trade: The DISC Case in GATT 72.- American Journal of International Law.- (4. Octubre 1978).
- JACKSON, John H.- Governmental Disputes in International Trade Relations: A Proposal in the Context of -- GATT.- 13.- Journal of World Trade Law.- (1. Enero-Febrero 1979).
- JOHNSON H.G. - Kennedy Round.- 1.- Journal of World Trade Law. (4. Julio-Agosto 1967).
- JONISH, J. E.- Recent Developments in U.S. Antidumping Policy.- 7.- Journal of World Trade Law. (3. Mayo-Junio 1973).
- JONES, Edgar.- The Fund and the GATT.- Fin. Develop. 30 (Septiembre, 1972).
- JONES, Philip C.- Attacks on the United States Import Surcharge under Domestic and International Law: A -- Pragmatic Analysis. 6. J. Int'l L. Econ. 269 (1972).

# K

" K "

- KAFKA, Alexandre.- The International Monetary System in Transition.-Parts I and II.- 13. Va. J. Int'l. L. 135 539 (1972-73)
- KANTHAN, P. P.- Legal Limitations of GATT and UNCTAD-towards Mutual Cooperation.- 15.- Indian Journal of -- International Law -- (1. Enero-Marzo 1975)
- KATZ, Bernard S.- México's Tariff Policy.- 35.- American Journal of Economics and Sociology.- (3. Julio 1976).
- KATZ, Sherman E.- The Tariff Preference (for Underdeveloped States): A Reconsideration.- 14. Orbis 829 (1971)
- KAY, Jeffrey A.- Comparison of Standards for Injury under Escape Clause Procedure and the Antidumping Act. 29. U. Pitt. L. Rev. 435 (1968).
- KELLY, Williams B. Jr.- The 'Expanded' Trade-Agreement Escape Clause, 1955-1961, 70. J. Pol. Econ. 37 (1962).
- KIM Siong, J.- ASEAN: Recent Development in Trade Preferences and Comprehensive Double Taxation Agreements.- 32.- Bulletin for international fiscal documentation -- (4. Abril 1978).
- KIRGIS, Frederic L., Jr.- Effective pollution control in Industrialized countries: International Economic Disincentives, Policy Responses and the GATT, 70. Mich. L. Rev. 860 (1972).
- KLEMAN, Nicole.- La política preferencial de la Comunidad económica Europea.- 7.- Derecho de la Integración.- (15. Marzo 1974).
- KOSTECKI, M.- Hungary and GATT.- 8.- Journal of World Trade Law.- 401 (4. Julio-Agto.- 1974).

ANEXO "K" - 3  
17.

- KRAMER, H. R.- Changing Principles Governing International Trade.- 8.- Journal of World Trade Law (3. Mayo-Junio 1974).
- KRAUSS, M. B.- Border-Tax adjustments: A potential Trans Atlantic Dispute.- 10.- Journal of World Trade Law, (2. Marzo Abril 1976).
- KRAVIS, Irving B.- The trade agreements escape clause.- 44. Amer. Econ. Rev. 319 (1954).
- KIRSHNAMURTI, R.- Agreement on preferences.- 5.- Journal of World Trade Law, (1. Enero-Febrero 1971).
- KUNUGI, Tatsuro.- State Succession in the Framework of GATT.- 59.- American Journal of International Law. (2. Abril 1965)

# L

" L "

- LACZKOWSKI, B.- Poland's Accession to GATT.- 5.- Journal of World Trade Law, (1. Enero-Febrero 1971)
- LACHARRIERE, G. de.- L'examen par le GATT du traité instituant la Communauté Economique Européenne, 4.- Annuaire Français de Droit International (1958).
- LACHARRIERE, G. de.- Aspects récents de la clause de la nation plus favorisée.- 7.- Annuaire Français de Droit International (1961).
- LACHARRIERE, G. de.- Evolution de la réglementation internationale en matière de discrimination et de préférences.- 9.- Annuaire Français de Droit International, - - (1963).
- LACHARRIERE, G. de.- Nouveau système de préférences générales au profit du tiersmonde, Revue du Marche Commun, (Mayo 1969).
- LASNET, E.- Eliminación de trabas técnicas a los intercambios en la Comunidad Económica Europea.- 10.- Derecho de la Integración, (24. Marzo 1977).
- LAS perspectivas del Comercio Internacional.- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). 1.- Comercio Exterior 1263-1273 (1. Octubre 1978).
- LEMPER, Alfons.- The Future Strategy of GATT.- Intereconomics.- 142.- (May 1973).
- LIEBHAFSKY, H. H.- Ten Years of GATT.- 25. Southern Econ. J. 74 (1958).
- LINDER S. B.- La importancia del GATT para los países en vías de desarrollo.- Comercio Exterior (Dic. 1965).
- LINDER, Staffan B., La importancia del GATT para los países Subdesarrollados, Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (1965)

ANEXO "K" - 3  
19.

- LONG, Olivier.- Reflections on the changes in International Trade.- Graduate Institute of International Studies, Collection Conférences No. 2, Geneva.- (1970).
- LONG, Olivier.- Auf den Wege zu einer neuen Verhandlungsrunde im GATT.- 27. Europa-Archiv, (Abril 10, 1972)
- LONG, Olivier.- Le GATT, les négociations commerciales multilatérales et les pays en voie de développement. 15. Diritto Comunitario e degli Scambi Internazionali, (2, Abril-Junio 1976).
- LONG, Olivier.- Los resultados de la Ronda de Tokio. GATT 29.- Comercio Exterior 583-587 (5. Mayo 1979).
- LOS Acuerdos de la Ronda de Tokio del GATT.- El Mercado de Valores Año XXXIX, 655-662 (32. Agosto 6, 1979).
- LOS Acuerdos Multilaterales concertados en la Ronda de Tokio. GATT.- I Comercio Exterior 690-698 (6. Junio 1979).
- LOWENFELD, Andreas S.- Doing Unto Others ... - The Chicken War ten years after.- A postscript, 4 J. Maritime L. & Comm. 599-617 (1973) y 5 J. Maritime L. & Comm. 317-18 (1974).

# M

" M "

- MAGNIFICO, G.- II MEC e il GATT.- Revista di Politica Economica. (1958).
- MARIN, Marco.- Il criterio della reciprocita nell'Accordo Generale sulle Tariffe ed il Commercio.- Annuario di Diritto Internazionale. (1966).
- MASSEL, M. S. - Non-Tariff Barriers as an Obstacle to World Trade. International and Comparative Law Quarterly. -- (1965).
- MATEJKA, Harriet.- State Trading: Instrument or Object of Trade Control? 8. J. World Trade L. 209 (1974).
- MATZ, James R.- Generalized Tariff Preferences for the Developing Countries.- 2. J. Mar. L. Comm. 645 (1971).
- MCCULLOCH, R.- United States Preferences: The Proposed System. 8.- Journal of World Trade Law. (2. Marzo-Abril - 1974).
- MEIER, G. M.- Externality Law and Market Safeguards: Applications in the GATT Multilateral Trade Negotiations. - Harvard International Law Journal. (1977).
- METZGER, Stanley D.- Escape Clause and Adjustments Assistance: Proposals and Assessments.- 2. Law Pol. Int'l Bus. 352. (1970).
- METZGER, Stanley D.- Developments in the Law and Institutions of International Economic Relations: the Williams Commission Report. 66 Am. J. Int'l L. 537 (1972).
- MOHLER, Rolf.- Die neue GATT-Runde als Herausforderung an die erweiterten Europäischen Gemeinschaften. 28.- Europa-Archiv. (17. Septiembre. 10. 1973).
- MORA, Ortiz Gonzalo y Miguel Alvarez Uriarte.- México ante el GATT.- Trimestre Económico.- Vol. XXXIV.- No. 133.- p.59.
- MURRAY, Tracey.- Preferential Tariffs for the LDC's.- 40 - Southern Econ. J. 35 (1973).

# N

" N "

- NABUDERE, D. W.- Generalized Schemes of Preferences in World Trade.- 5.- African Rev. (3. 1975).
- NACIONAL, Financiera, S. A.- El Mercado de Valores.- (Dicembre 19 1947). p. 2.
- NARANJO, John y PORTER, Richard C.-The Impact of Common wealth Preferences System on the Export of Latin America to the United Kingdom. 9.- Journal of Development Studies. (4. Julio, 1973).
- NASTASE, A.- Aspects juridiques de la participation de la Roumanie a l'accord général sur les tarif douaniers et le commerce. 21.- Revue Roumaine des Sciences Sociales. (1. Junio 1977).
- NAVARRETE, Jorge Eduardo.- Las Relaciones Económicas Internacionales entre Japón y América Latina.- XXII, No.2.- Comercio Exterior.- (Febrero, 1972).
- NORTON, Joseph J. y MUSREY, Alfred G.- Judicial View of - Tariff Commission Actions and Proceedings. 56.- Cornell - L. Rev. 285 (1973).
- NORTON, Joseph J.- New Roles for the Tariff Commission. - 1 Law Pol. Int'l Bus. 1 (1969).
- NORTON, Joseph J.- Doing Business and the U. S. Commercial Treaties: The Case with the Member States of the -- EEC. 5 Case W. Res. J. Int'l L. 4 (1972).
- NORTON, Joseph J.- Renegotiability of United States Bilateral Commercial Treaties with the Member States of the European Economic Community. 8.- Tex. Int'l L. J. 299.- (1973).
- NOTA.- Problemes d'interprétation et des méthodes de -- l'unification du droit dans la cadre du GATT.- Annuaire de l'Unification du Droit. (1959).
- NOTA.- United States Participation in the General Agree ment on Tariffs and Trade. 61 Colum. L. Rev. 505. (1961).

- NOTA.- Adjustment Assistance Under the Trade Expansion Act of 1962: a Willo-o'-the-Wisp. 33 Geo. Wash. L. Rev. 1088 (1965).
- NOTA.- The Most Favored Nation Clause in GATT; A Need for Reevaluation? 19 Stan.- L. Rev. 841 (1967).
- NOTA.- Most-Favoured-Nation Clause.- 2.- Journal of World Trade Law.- (5. Septiembre-Octubre 1968).
- NOTA.- Free Trade and Preferential Tariffs: The Evolution of International Trade Regulation in GATT and -- UNCTAD. 81. Harv. L. Rev. 1806 (1968).
- NOTA.- Protectionism and the 90th Congress: A Case -- Study of the Steel and Textile Industries. 2 N.Y. U. J. Int'l L. y Pol. 69 (1969).
- NOTA.- United States Steel Imports: Legal Remedies for an Economic Problem. 5 Tex. Int'l L. Forum 127 (1969).
- NOTA.- Adjustment Assistance: A New Proposal for Eligibility.- 55.- Cornell L. Rev. 1049 (1970).
- NOTA.- Adjustment Assistance Under the Trade Expansion Act: A Critique of Recent Tariff Commission Decisions. 6 Tex. Int'l L. Forum 67 (1970).
- NOTA.- Quantitative Restriction on Textile Imports. 6 Tex. Int'l. L. Forum 82 (1970).
- NOTA.- The Most-Favoured-Nation Clause in GATT.- 4.- Journal of World Trade Law.- (6. Noviembre-Diciembre 1970).
- NOTA.- Generalized Tariff Preferences for Developing Countries: The UNCTAD Agreed Conclusions.- 10 Colum. J. Transnat'l. L. 111 (1971).
- NOTA.- Comment, United States Response to Common -- Market Trade Preferences and the Legality of the Import Surcharge. 39 U. Chi. L. Rev. 177 (1971).
- NOTA.- Trade Act. of 1971: A Fundamental Change in - United States Foreign Trade Policy 80 Yale L. J. 1418 (1971).
- NOTA.- Recent Proposals for Trade Legislation: The - Dilemma of Limited Protection. 6 J. Int'l L. y Econ. 139 (1971).
- NOTA.- GATT Activities and Prospect. 6 J. World Trade L. 479 (1972).
- NOTA.- Tariff Concessions among Developing Countries. L/3643 (12/14/71), en 11 Int'l Legal Mat'ls 737 (1972).



- NOTA.- Steel Imports: Congressional Limits on Executive Recourse to Voluntary Export Restraint Agreements. 4 - Law y Pol. Int'l Bus. 110 (1972).
- NOTA.- Tariff Surcharges and Article II of the General Agreement on Tariffs and Trade. 5 N.Y.U.J. Int'l L. Pol. 341 (1972).
- NOTA.- Recent Decision.- Retaliation in International Trade: The Scope of Executive Discretion in Its Choice of Weapons, Star Industries, Inc. v. United States ( Cust Ct. 1970), 4. Law y Pol Int'l Bus. 156 (1972).
- NOTA.- The Restrictive Effects of Industrial Standards on International Commerce. 4 Law y Pol. Int'l Bus. 609 (1972).
- NOTA.- The Restrictive Effects of Industrial Standards on International Commerce, 4 Law y Pol. Int'l Bus. 607 (1972).
- NOTA.- FTC Disclosure of Foreign Origin Policy: Proper Regard for the Consumer and the GATT, 4 Law y Pol. -- Int'l Bus. 576 (1972).
- NOTA.- GATT Activities and Prospects.- 6.- Journal of World Trade Law.- (4. julio-agosto 1972).
- NOTA.- Tariff Surcharges and Article II of the General Agreement on Tariffs and Trade. 5.- New York University Journal of International Law and Politics. 2.- (verano 1972).
- NOTA.- Customs Duties--Country of Origin--Marking Provisions are Mandatory and Do Not Afford Importer Option of Paying Ten Per Cent Ad Valorem Duty in Order to Avoid Obligation to Indicate Country of Origin.- 13 Va. J. Int'l L. 282 (1972).
- NOTA.- America's Labor Pains and Foreign Trade: The - Still Birth of Adjustment Assistance.- 13 Va.- J. Int'l L. 254 (1972).
- NOTA.- Critique of United States Trade Policy.- 7 Tex. Int'l L. J. 469 (1972).
- NOTA.- United States Protectionism in International -- Trade--The Laws, the Courts and the Economic Rationale-- An Overview.- 61 Ky. L.J. 935-62 (1972-73).
- NOTA.- Generalized Tariff Preferences (in Favor of Developing Countries): A Proposed Variant. 7 J. World - Trade L. 473 (1973).
- NOTA.- International Trade Implications of Pollution - Control. 58 Cornell L. Rev. 368 (1973).

- NOTA.- Recent Development.- Constitutional Law--Executive Power Presidential Authority to Negotiate Foreign Commercial Agreements Pursuant to Foreign Affairs Power Is Not Circumscribed Absent Explicit Legislation. 6. Vand. J. Transnat'l L. 678 (1973).
- NOTA.- Voluntary Quota System for Regulating Steel Imports, 14 Va. J. Int'l L. 101 (1973).
- NOTA.- Tariff Law--No Option to Import without Marking, 12 Colum. J. Transnat'l L. 596 (1973).
- NOTA.- United States Preferences: The Proposed System - (Tariff Preferences in Favor of Poor Countries), 8 J. - World Trade L. 216 (1974).
- NOTA.- Regional Economic Integration and GATT: The Effects of the EEC-EFTA Agreements on International Trade. 6. Law y Pol. Int'l Bus. 207 (1974).
- NULTY, Peter.- Why the Tokyo Round Was a U.S. Victory - 99.- Fortune.10(Mayo 21, 1979).

# O

" O "

- O'HALLORAN, Desmond H. P.- The re-Emergence of multilateralism in International Trade 1934-1947.- 19.- Administration, (3.Otoño 1971).
- OKUNRIBIDO, S. O. et al.- Non- Tariff Discrimination in the International Movement of Goods.- 52.- International Law Association. Report of Conferences, (1966)
- OKUNRIBIDO, S. O.- Preliminary Report on Non-Tariff Discrimination on the International Movement of Goods. 52.- International Law Association. Report of Conferences (1966).
- OKUNRIBIDO, S.-O.- Non-Tariff Discrimination on the International Movement of Goods, 53.- Annales de la Faculté de Droit d'Istanbul (1968)
- OMAN, Ralph.- Clandestine Negotiation of Voluntary Restraints on shoes from Italy: Augury of Future Negotiations under the Trade Reform Act of 1973?, 7. Cornell Int'l. L. J. (6.1973).

# P

" P "

- PALOMO Escobar, E.- El GATT y análisis preliminar de los aspectos relevantes de una eventual participación de Centroamérica.- 17. Boletín del Colegio de Abogados de Guatemala (Sept-Dic. 1969).
- PANEL.- Conflicting Assumptions about International Trade: Protectionism or reasonable accomodation of national Interests?. 65. Am J. Int'l. L. Proc. 192 (1971).
  - PANICO, G.- Partecipazione della CEE al sistema di preferenze tariffarie generalizzate in favore dei paesi in via di sviluppo, 18 Rivista di Diritto Europeo, (1. Ene. Marzo 1978).
  - PATTERSON, Gardner.- The Most-Favoured-Nation Clause and Economic Integration.- 13. Annuaire Européen, (1965).
  - PEÑA, Félix.- La cláusula de la nación más favorecida en el sistema jurídico de la ALALC, Derecho de la integración, (9. Octubre 1971).
  - PEREYRA, Carlos.- El GATT, para quitarnos lo que nos paguen por el petróleo.- Proceso (126. Abril 12, 1979).
  - PEREZ, L. L.- Export Subsidies in Developing Countries and the GATT.10-Journal of World Trade Law (6. Nov-Dic. 1976).
  - PERSPECTIVAS del Comercio Internacional .- El Mercado de Valores, Año XXXVIII, No.(43. Octubre 23, 1978) 876-880.
  - PESCATORE, P.- La clause de la nation la plus favorisée dans les conventions multilatérales, 53. Annuaire de l'institut de Droit International (1969).
  - PHILIP, André.- Le Kennedy Round. Europe et pays tiers. Bulletin de l'Association des Juristes Européens (23-24 1965).
  - PINTOS, Eugenia S., and Patricia J. Murphy.- Congress

ANEXO "K" - 3

27.

- Dumps the International Antidumping Code. 18 Cath.U. L. Rev. 180 (1968).
- POLLARD, David, y David A. Boillot.- The import Surcharge of 1971: A case study of executive power in foreign commerce, 7. Van J. Transnat'l. L. 137 (1973).

# R

" R "

- RAMOIN, R.- Le accord général sur les tarifs douaniers et de commerce GATT.- 87, Journal du Droit International (3. Jul-Sept 1960).
- RAMIREZ, Carlos.- El ingreso en el GATT autoinmolación Abandono de la integración regional en pos de promesas. Proceso No. 160, 6-9 (Nov. 26, 1979).
- REBAJAS arancelarias a la medida de los ricos.- 29. Comercio Exterior 143-146 (2. Feb. 1979).
- REHM, J. B.- Kennedy Round of trade negotiations 62.- American Journal of International Law (2. Abril 1968).
- REHM, John B., Developments in the Law and Institutions of International Economic Relations: The Kennedy Round of Trade Negotiations, The American Journal of International Law, Vol. 62, No. 2 April (1968), pp. 403-434.
- REHM, John B.- Proposed Trade Act of 1970: What Direction U. S. Foreign Trade Policy? 2. J. Maritime L & Comm. 289 (1971).
- REHM, John B.- New Legislative Approach to International Trade Negotiations.- 11. Colum. J. Transnat'l. L. 380 (1972).
- REULAND, J. M.- The GATT and State-Trading Countries, 9. Journal of World Trade Law, (3. Mayo-Junio 1975).
- REYES Heróles en 1948: La integración superestatal, renuncia de derechos.- Proceso No. 160 p. 6 (Nov. 26, 1979).
- RIESENFELD, Stefan A.- The doctrine of self-Executing treaties and GATT. A notable German Judgment.- 65.- American Journal of International Law (3. Julio 1971).
- ROESSLER, F.- The GATT and Access to supplies.- 9.- Journal of World Trade Law (1. Ene-Feb. 1975).

ANEXO "K" - 3  
29.

- ROESSLER, F.- Selective Balance-of-Payments Adjustment Measures Affecting Trade: The role of the GATT and the IMF.- 9.- Journal of World Trade Law (6. Nov.-Dic.1975).
- ROM, Michael, GATT: Export subsidies and Developing countries .- 2. Journal of World Trade Law (5. Sep-Oct. 1968).
- ROM, Michael.- The Tariff Quota and its Treatment under the GATT. 5. J, World Trade L. 131 (1971).
- ROSCHKE, T. E.- GATT: Problems and Prospects.- 12 Journal of International Law and Economics (1977).
- ROSCHKE, T. E.-Rules of Origin for Preferences.- 5 Journal of World Trade Law (4. Jul-Agto 1971).

# S

" S "

- SANTAPILLAI, V. E.- International Trade Centre UNCTAD-GATT.- 3. Journal of World Trade Law, (5. Sept.-Oct. 1969)
- SALTER, Leonard M.- Restrictive Tariffs and World Order: The Lawyer as Policy Maker.- 76 Comm. L. J. 28 (1971)
- SCOTT, Hal. S.- The United States response to common market trade preferences and the legality of the import surcharge.- 39.-University of Chicago Law Review, (1. Otoño 1971).
- SCOTT, Hal. S.- United States response to Common Market trade preferences and the legality of the import surcharge, 39. U. Chi. L. Rev. 177 (1971)
- SCHAEFER, Henry.- Osteuropa und das GATT.- 18. Osteuropäische Rundschau.- (2. Feb. 1972)
- SCHIAVONE, Giuseppe.- L'art. XXIV del GATT e il trattato istitutivo della CEE.- 2. Rivista di Diritto Europeo (1. Ene-Marzo 1962)
- SCHIAVONE, Giuseppe.- Uguaglianza di trattamento e clausola della nazione piu favorita nell'accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio GATT.- 46 Rivista di Diritto Internazionale, (1963).
- SCHIAVONE, Giuseppe.- La clausola della nazione piu favorita e relazioni commerciali est-ovest, 9-Diritto negli Scambi Internazionali, (3. Junio-sept, 1970).
- SCHIAVONE, Giuseppe.- Restricciones cuantitativas y principio de no discriminación.- 6.- Derecho de la Intercación.- (12. Marzo 1973).
- SCHIAVONE, Giuseppe.- The most-Favoured-Nation Clause and East-West Trade Limitations and prospects.- 29.- La Comunita Internazionale, (4. 1974)
- SCHIAVONE, GIUSEPPE.- El GATT y los países socialistas.-



ANEXO "K" - 3  
31.

7.- Derecho de la Integración (15. Marzo 1974).

- SCHAUMANN, W.- Das GATT und seine Bedeutung fur die Schweiz.- 21. Annuaire Suisse de Droit International (1964).
- SCHWARTZ, Warren F., y Eugene W. Harper.- The regulation of subsidies affecting international Trade. 70. Mich L. Rev. 831 (1972).
- SHULTZ.- Ministerial meeting of GATT agrees on Framework for multilateral trade negotiations.- 11. - - - Atlantic Community Quarterly, (4. invierno 1974).
- SILBINGER, T.- Trade Act. of 1974: New Remedies against Unfair Trade Practices in International Trade.- 5. Denver Journal of International Law and Policy (1975).
- SMALL, Albert H.- Expansion of Manufactured Imports from the Less-developed Countries Considered in the Light of Proposals for Tariff Preferences.- 1. Law & Pol. Int'l. Bus. 106 (1969)
- SMITH Malcolm, H. D. - Voluntary Export Quotas and U.S. Trade Policy- A new non-tariff Barrier. 5. Law & Pol. Int'l. Bus. 10 (1973)
- STANFORD, J. S.- Treaty Amendment: The Problem of the GATT Tariff Schedules.- 7. Canadian Yearbook of International Law, (1969).
- STERN, Robert M. Tariffs and Other Measures of Trade Control: A survey of recent developments. 11 J. Econ. Literature 857 (1973)
- SULLIVAN, David F.- The DISC Legislation as a violation of the General Agreement on Tariffs and trade. 41. Missouri Law Review (2. Primavera 1976).
- SYMONS, Edward L.- The Kennedy Round GATT anti-Dumping Code.- 29. U. Pitt. L. Rev. 482 (1968).

# T

" T "

- TESTA, G.- Kennedy Round.- Quelques aspects juridiques 14.- Annuaire Francais de Droit International. (1968).
- TEXT of Tokyo Declaration.- 11.- Atlantic Community -- Quarterly.- (4. invierno 1974).
- TOMSA, B.- La CEE et le Tokyo-Round. 3.- Studia Diplomatica. (1978).
- TUTTLE, James C.- Emerging Dimensions in International Trade Law and the Desirability of a Non-Tariff Commercial Treaty with the EEC. 5. Int'l Law. 722 (1971).
- TWENTY, Years of GATT.- 2.- Journal of World Trade Law. (1. Enero. Febrero 1. 1968).

U

" U "

- USTOR, E.- Most-Favoured-Nation Clause and Customs Unions  
15.- Acta Juridica.- (1-2, 1977).

U

" U "

- USTOR, E.- Most-Favoured-Nation Clause and Customs Unions  
15.- Acta Juridica.- (1-2, 1977).

# V

" v "

- VALUACION, Previous American Selling Price Valuatín Basis--Court Qualifies Use of Similar Domestic Articles - in Ascertainíng American Selling Price. 13 Harv. Int'l L. J. 325 (1972).
- VENTURINI, G.- La regolamentazione multilaterale degli scambi commerciali: l'Accordo Generale sulle Tariffe e il Commercio. Mondo Aperto. (octubre 1975).
- VERNON, Raymond.- Antitrust and International Business. 47.- Harvard Business Review.- 78-87 (Septiembre-Octubre 1968).
- VERNON, Raymond.- International Business and International Trade in the Product Cycle. 80.- Quarterly Journal of Economics.- 190-207.- (Mayo, 1966).
- VIEIRA, Manuel Adolfo.- La cláusula de la nación más -- favorecida y el Tratado de Montevideo. 4.- Anuario Uru guayo de Derecho Internacional. (4. 1965-1966).
- VIGNES, Daniel.- La clause de la nation la plus favori-- sée et sa pratique contemporaine. Problemes posés par - la Communauté Conomique Européenne. 130.- RCADI.- (1970).
- VINCKE, Christian.- Trade Restrictions for Balance of - Payments Reasons and the GATT: Quotas v. Surcharges.- - 13.- Harv. Int'l L.J. 289 (1972).
- VINCKE, C.- Trade Restrictions for Balance of Payments Reason and the GATT: Quotas v. Surcharges. 13.- Harvard International Law Journal.- (1972).
- VIZCAINO, Roberto.- Impugnan Labra y Aguilera las Bases de la Política de Recuperación. 154 Proceso (15 Octubre 1979). p p. 8.9.

# W

" W " -

- WAELBROECK, M.- Effect of GATT within the Legal Order - of the EEC. 8.- Journal of World Trade Law.- (6 Noviembre-Diciembre 1974).
- WALKER, Herman.- Dispute Settlement: The Chicken War. 58 Am. J. Int'l L. 671 (1964).
- WALL, David.- Problems with Preferences. 47.- Int'l -- Affairs 87 (1971).
- WALSH, Charles J.- U.S. Economic Foreign Policy and the Escape Clause. 17. Rev. Soc. Econ. 1 (1959).
- WARD, J. T.- The Brussels Tariff Nomenclature and Developing Countries. 47. Econ. Rec. 533 (1971).
- WAVERMAN, Leonard.- The Preventive Tariff and the Dual Linear Programming.- 62.- American Economic Review. -- (4. Septiembre 1972).
- Weintraub, Sidney.- Border Tax. Adjustments and the -- GATT.- 17.- Tax. Executive.- 304-320. (Julio, 1965).
- WELLENSTEIN, E. P.- Free Trade Agreements between the Enlarged European Communities and the EFTA-Countries.- 10.- Common Market Law Review (Mayo 1973).
- WILSON, Donald R.- Nontariff Barriers to International Trade: A Survey of Current Problems. 18.- J. L. Pub. L. 403 (1969).
- WILLMORE, L. N.- Free Trade in Manufactures among Developing Countries the Central American Experience.- 20.- Economic Development and Cultural Change. (4. Julio 1972).
- WOZNOWSKI, Jan.- The Socialist Countries Membership in the GATT:- 3.- Polish Yearbook of International Law. (1970).
- WILLOUGHBY.- The Annecy Conference on Tariffs and Trade 21.- Department State Bulletin.- (1949).

# Y~Z

" Y, Z "

- YOUNG, Jr., R. H. - Generalized system of preferences: Nations more favored than most - 8.- Law and Policy in International Business. (1976).
- YURIEV, G.- The GATT.- 10.- International Affairs (Oct. 1973).
- ZUNIGA, Juan Antonio.- Creció en 3,600 millones de pesos el déficit comercial .- Proceso.- P. 23 (158. Nov. 12, 1979).
- ZUNIGA, Juan Antonio.- Ante el GATT, desprotección a la industria. Puerta abierta al desempleo con la muerte de empresas.- Proceso - 10-11.- (160. Nov.26, 1979)
- ZUNIGA, Juan Antonio.- Preguntas sin respuestas sobre la adhesión al GATT.- Proceso.- 8-9.- (160. Nov. 26, 1979).

- DE MATEO Venturini, Fernando.-"Proteccionismo e Intercambio Comercial entre países en desarrollo.- México y el GATT," Tesis Profesional.- Escuela Nacional de Economía.- U.N.A.M. (1971).
- DEMENEGHI Colina, José Francisco.-"Las negociaciones comerciales del GATT y los países en desarrollo"- Tesis Profesional.- México U.N.A.M. (Ene/1975).
- FAESLER C., Julio.-"El GATT" inédito.- México (1979)
- GATT.-"Final act adopted at the Conclusion of the Second Session of the Preparatory Committee of the U. N. Conference On Trade and Employment", Lake Success, New York (1947) 4 vols.
- GATT.-"The Attack on Trade Barriers"- Reporte de las actividades del GATT, desde enero de 1948 a agosto 1949, Ginebra.
- GATT.-"Liberating World Trade"- Segundo Reporte sobre las actividades del GATT.- Ginebra.- Junio (1950).
- GATT.- Instrumentos Básicos y Documentos Diversos.- Volumen I.- Texto original del Acuerdo General y reglamentos.- (1952)  
Volumen II.- Decisiones, declaraciones, resoluciones, informes, (1952)  
Volumen I (revisado).- Textos del Acuerdo General (modificado) y del Acuerdo que instituye la O.C.C. (1955)  
Volumen III.- Texto del Acuerdo General en vigor en (1958)  
Volumen IV.- Texto del Acuerdo General en vigor en (1969)  
Primer Suplemento.- Decisiones, informes, del Séptimo período de sesiones.- (1953).  
Segundo Suplemento.- Decisiones, informes, del Octavo período de sesiones (1954).



2:

Tercer Suplemento.- Decisiones, informes, del Noveno período de sesiones (revisión).-(1955)

Cuarto Suplemento.- Decisiones, informes del Décimo período de sesiones (1956).

Quinto Suplemento.- Decisiones, informes, del Undécimo período de sesiones; reglamentos revisados. (1957)

Sexto Suplemento.- Decisiones, informes, etc., del Duodécimo período de sesiones; Índice.- (1958).

Séptimo Suplemento.- Decisiones, informes, etc., del Decimotercer período de sesiones; Reglamento de Interreunión.- (1959).

Octavo Suplemento.- Decisiones, informes, etc., de los Decimocuarto y Decimoquinto períodos de sesiones.- -- (1960)

Noveno Suplemento.- Decisiones, informes, etc., de los Decimosexto y Decimoséptimo períodos de sesiones.- (1961)

Décimo Suplemento.- Decisiones, informes, etc., de los Decimooctavo y Decimonoveno períodos de sesiones; Índice. (1962).

Undécimo Suplemento.- Decisiones, informes, etc., del Vigésimo período de sesiones, Acta final y Protocolo de la Conferencia Arancelaria de 1960-61; Acuerdo a largo plazo relativo al comercio internacional de los textiles de algodón. (1963).

Duodécimo Suplemento.- Decisiones, informes, etc., del Vigésimo primer período de sesiones; Protocolo adicional del Protocolo que incorpora los resultados de la Conferencia Arancelaria de 1960-61 (1964).

Decimotercer Suplemento.- Decisiones, informes, etc., del Vigésimo segundo período de sesiones. Texto de los nuevos artículos del Acuerdo General relativos al comercio y al desarrollo. (1965).

Decimocuarto Suplemento.- Decisiones y conclusiones -- adoptadas entre abril de 1965 y abril de 1966 e informes adoptados en el Vigésimo tercer período de sesiones -- (1966).

Decimoquinto Suplemento.- Decisiones, recomendaciones y conclusiones adoptadas entre mayo de 1966 y noviembre de 1967. Informes adoptados en el Vigésimo cuarto período de sesiones (noviembre de 1967). (1968)

Decimoséptimo Suplemento.- Decisiones, conclusiones e informes adoptados entre diciembre de 1968 y febrero de 1970.- (1970).

- GATT.-"GATT in Action," Tercer reporte de las actividades del GATT.- Ginebra, (Enero 1952).
- GATT.- Waiver to the United States Regarding the Restrictions Under the Agricultural Adjustment Act, 3d. Supp. BISD 32 (1955).
- GATT."Las Tendencias del Comercio Internacional," Ginebra (1958).
- GATT."El papel del GATT en relación con el Comercio y el Desarrollo"- Ginebra.- (1964).
- GATT.-"Los países en desarrollo y el GATT"- Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.- Tomo V.- (1965).
- GATT.-"Instrumentos Básicos y Documentos Diversos"- Ginebra, Suiza.- Cuatro Volúmenes y 20 Suplementos
- U. S. Congress, Hearings on Operation of the Trade Agreements Act and Proposed ITO Before the House Comm. on Ways and Means, 80 th. Cong., 1st. Sess. pt. 1, at 6 (1947).
- U. S. Congress, Hearings on the Extension of the Reciprocal Trade Agreements Act Before the House Comm. on Ways and Means 79th. Cong., 1st. Sess. 38, 636, 932 (1948).
- U. S. Congress, History of the Committee on Finance, United States Senate 49-59 (1970).
- HOUSE, Committee on Ways. and Means Trade Expansion Act of 1962, Hearings before the Committee on Ways and Means 6 Vols. 87 th. Con., 2d. Sess., (1962).
- HOUSE, Committee on Ways and Means. Foreign Trade and Tariff Proposals, Hearings 10 Vols. 90 th. Cong., 2d. Sess., (1968).
- U. S. Congress, House Comm. on Foreign Affairs, Subcomm. on Foreign Economic Policy, Report on Trade Adjustment Assistance (1972).
- U. S. Congress, House Comm., on Ways and Means, Briefing Materials Prepared in Connection with Hearings on the Subject of Foreign Trade and Tariffs 54, 148 (May 1973) (Inventario de barreras no tarifarias).
- U.S. Congress, House Comm. on Ways and Means, Foreign Trade
- U. S. Congress, House Comm. on Ways and Means, GATT Work Program on Nontariff Barriers, Briefing Materials Prepared in Connection with Hearings on the Subject of Foreign Trade and Tariffs (May 1973).

- INTERNATIONAL Monetary Fund.- Reform of the International Monetary System: A Report by the Executive Director of the Board of Governors (1972).
- JOINT Economic Committee.- Hearings before the Subcommittee on Foreign Economic Policy of the Joint Economic Committee. 2 Vols. 87 th Cong., 1st. Sess., Dec. 4-14 (1961).
- \*MARTI, Thomas.- The American Approach to International Trade, 1945 through 1970 George Washington University (M.B.A. Tesis) (1971).
- MEADE, Dionisio A.-"Los Problemas a la Exportación de Manufacturas y Semimanufacturas de los Países en Desarrollo.- Tesis Profesional.- Escuela Nacional de Economía.- U.N.A.M. (1967).
- MEADE, Dionisio A.-"México ante el GATT"- (Tesis Profesional) Facultad de Derecho U.N.A.M. (1968)
- NACIONES Unidas.-"Estudio del Comercio Interlatinoamericano"- E/CN.12/369/Rev.1, abril de 1956.
- NACIONES Unidas.- Consejo Económico y Social,"Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo" Acta final y Documentos Conexos.
- OECD, Policy Perspectives for International Trade and Economic Relations 83-84 (1972).
- PETERSON, David.- The Escape Clause: A Critical Analysis (M.B.A.Thesis) George Washington University, (1966).
- REEVES, George.- Tariff Preferences for Developing Countries: Existing and Proposed Arrangements (United States Tariff Commission, Staff Research Studies 1971)
- SECRETARIA de Comercio.- Negociaciones GATT México - - (1979).
- SENATE, Committee on Financing.- Hearings on the Trade Expansion act. of 1962, before the Committee on Finance 2 Vols. 87th Cong., 2d. Sess., (1962).
- U. S. Congress, Senate Comm. on Finance, Comparative Analysis of Existing Trade Laws with H.R. 10710 - The Trade Reform Act of 1973 (1974)
- U. S. Congress, Senate Comm. on Finance, Compilation of 1973 Executive Branch GATT Studies, No. 5, Discriminatory Governmental Procurement Practices 54. (1974).
- U. S. Congress, Senate Comm on Finance, Compilation of 1973 Executive Branch GATT Studies, No. 7, The GATT Balance of Payments Safeguard Provision: Article XII (1974).

- U. S. Congress, Senate Comm. on Finance, The Trade Act of 1974: Summary.- The Provisions of H. R. 10710 (1974).
- SVENNILSON, Ingvar.- Growth and Stagnation in the European Economy.- Geneva: UN Economic Commission for Europe (1954).
- U. S. Tariff Commission, Reciprocity and Commercial Treaties (1919).
- U.S. Tariff Commission, Trade Barriers. Report to the Committee on Finance of the U. S. Senate and Its Subcommittee on International Trade on Investigations 332-66 and 332-67 Under Section 332 of the Tariff Act of 1930. Part I: Trade Barriers, An Overview; Part II: Nontariff Trade Barriers; Part III: Major Industrial Product Sectors: Tariffs and Other Trade Barriers; Part IV: Minor Industrial and Agricultural Product Sectors: Tariffs and Other Trade Barriers (1974).
- U. S. Tariff Commission, Analysis of the Trade Agreements Program and the Trade Reform Act of 1973. Staff papers provided for the Committee on Finance, U. S. Senate, 93d Cong., 2d Sess. (June 1974).
- UNCTAD.- Recommendation of the Conference on Preferences in Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development, Vol. I, Final Act and Report 39 (1964).
- UNCTAD.- "Los países en desarrollo y el GATT"- Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo .- Editorial Sudamericana, Tomo V.- (1965).
- UNCTAD.- The Structure of protection in the Industrial Countries and its Effects on the Exports of Processed Goods from Developing Nations, UN Doc. TD/B/C.2/36, 25 May (1967).
- UNCTAD.- "Estimación de los efectos de las Negociaciones Kennedy sobre las barreras arancelarias"- TD/6/Rev. 1, Naciones Unidas, Nueva York.- (1968).
- UNCTAD.- The Kennedy Round Estimated Effects on Tariff Barriers Report by the Secretary-General of UNCTAD: Parts One and Two, UN Doc. TD/6/Rev. I (1968).
- UNCTAD.- Report of the Special Committee on Preferences (on the first part of its 4th Sess. held at Geneva Mar 31-Apr. 17, 1970). UN Doc. TD/B/300; TD/D/AC.5/29 (1970).
- UNCTAD.- Trade and Development Policies in the 1970's: Report by the Secretary-General of UNCTAD for the First Review and Appraisal of the Implementation of - - the International Development Strategy, UN Doc. TD/B/429 Rev. 1 (1973).

- UNCTAD.- Secretariat, The Generalized System of Preferences and the Multilateral Trade Negotiations, UN Doc TD/B/C.5/26, 29 (March 1974).
  - UNCTAD Secretariat, Second General Report on the implementation of the Generalized System of Preferences, UN Doc. TD/B/C.5/22, (17 April 1974).
  - UNCTAD, Current Problems of Economic Integration: The effect of the Generalized System of Preferences on Economic Integration Among developing Countries, UN Doc. TD/B/471 (1974).
  - U.S. Government Publications.- Office of the Special Representative for Trade Negotiations. 1964-67 - Trade Conference: Report on United States Negotiations. 2 vols. Washington, D. C.,: Government Printing Office (1968).
- Future United States Trade Policy: Report to the President. Washington, D.C.: Government Printing Office 1969).-
- Tariff Commission. Operation of the Trade agreements program, June 1934-April 1948. 2d Ser., No. 160, 5 pts. Washington, D. C.: Government Printing Office, 1949. This report is followed by annual reports in the same series covering the period from April 1948-March 1949 to July 1957-June 1958.
- Treasury Department.- Maintaining the Strength of the United States Dollar in a Strong free World. Washington D.C.,: Government Printing Office, (1968).
- UNITED States International Economic Policy in an Interdependent World.- (Papers submitted to the Commission on International Trade and Investment Policy and published in conjunction with the Commission's report to the President) (1971).

Tratados Internacionales y Acuerdos (en orden cronológico).

United Nations Conference on Trade and Employment. Havana Charter for an International Trade Organization - - (Havana Charter). Final Act and Related Documents, Mar. 24, 1948 UN Doc. E/Conf. 2/78. 1t.

Treaty Constituting the European Coal and Steel Community. 471 UNTS 296. (También United States Treaty Series (UST) 2672)

Treaty Establishing the European Economic Community 298 UNTS.

Convention Establishing the European free trade Association 370 UNTS 3.

Agreement setting up an Association between the European Economic Community and Greece (con Protocolo y anexos) firmado en Atenas, julio 9, 1961. Texto ver European Yearbook, IX, (1961), pp. 452-499, GATT Doc. L/1601/Add. 1, Dic. 7, 1961.

Convention of Association between the European Economic Community and African and Malagasy States (con protocolo) firmado en Yaoundé, Julio 20, 1963 (Yaoundé Convention).- Para texto ver European Yearbook, XI (1963), p.2, pp. 6220673; y GATT Doc. L/2160/Add. 1, Apr. 7, 1964.

U.S.- Canadá automotive Agreement, Jan. 1965.- Para texto ver 17 UST 1372. también reproducido 89th Cong., 1st. sess. House Report No. 537, Jan. 1, 1965.

Treaty establishing a Single Council and a Single Commission of the European Communities (protocolo acto final y anexos) firmado en Bruselas abril 8, 1966, efectivo Julio 1, 1967. Para el texto ver Legal Materials (American Society of International Law), IV (july 1965), p.776.

International Grains Arrangement. Firmado en Roma, Agto. 18, 1967. Texto ver US Department of State TIAS 6537.