

881209

5
29



UNIVERSIDAD ANAHUAC

ESCUELA DE DERECHO

Con Estudios Incorporados a la
Universidad Nacional Autónoma de México

ANALISIS DEL SISTEMA COMERCIAL
ESTABLECIDO POR EL ACUERDO GENERAL SOBRE
ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

T E S I S
Que para obtener el Título de :
LICENCIADO EN DERECHO
P r e s e n t a :
MAURICIO PHILIBERT GARZA

México, D.F.

1991



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 está 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.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

INDICE

Capítulo	Página.
I. Antecedentes, Desarrollo y Naturaleza del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	4.
I.1.- La Carta de La Habana.	4.
I.1.1.- Influencia de los países en vías de desarrollo.	7.
I.1.1.1.- La UNCTAD.	8.
I.1.1.2.- El Nuevo Orden Económico Internacional y La Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados.	9.
I.2.- La Ronda de Tokio.	14.
I.4.- El futuro del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	15.
I.4.1.- Declaración Ministerial de 1973 del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en relación al sistema comercial internacional.	16.
I.4.2.- El Informe Leitzwiler.	20.
I.4.3.- La Décima Cumbre de los Países Industrializados.	26.
I.4.4.- La reunión de medio camino.	27.
I.5.- Relación con el Fondo Monetario Internacional.	27.
I.6.- Relación con la Carta de La Habana.	30.
I.7.- Fuentes del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	30.
I.8.- Objetivos del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	31.
I.9.- Naturaleza del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de conformidad con el Derecho Internacional.	31.
II. Principios Generales del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	36.
II.1.- Principio de no discriminación en el comercio.	36.
II.2.- Principio de igualdad de tratamiento nacional.	39.
II.3.- Principio de libre procedimiento de aduana.	40.
II.3.1.- Por causas de carácter técnico dentro del acuerdo.	41.
II.3.2.- Por beneficios multilaterales de temporada.	43.
II.3.3.- Por razones de emergencia.	50.
II.4.- Principio de libre comercio de mercancías.	52.

III.- Estructura del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	55.
III.1.- Partes del articulado básico del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	55.
III.2.- Sistemas de adhesión al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	55.
III.3.- Listas de Concesiones.	61.
III.4.- Reformas y Retiro.	62.
III.5.- Instituciones del Acuerdo.	65.
III.5.1.- PARTES CONTRATANTES.	65.
III.5.2.- El Consejo de Representantes.	75.
III.5.3.- Comités.	76.
III.5.4.- Grupos de Trabajo y Grupos Especiales.	76.
III.5.5.- Secretaría.	76.
IV.- Tarifas.	77.
IV.1.- Política General.	77.
IV.2.- Bajo las listas de concesiones.	80.
IV.3.- Obligaciones sobre tarifas.	82.
V.- Restricciones Cuantitativas y Casos Especiales.	96.
V.1.- Restricciones Cuantitativas.	96.
V.1.1.- Prohibición básica.	96.
V.1.2.- Administración de la imposición de restricciones cuantitativas.	103.
V.1.2.1.- Licencias automáticas.	109.
V.1.2.2.- Licencias no automáticas.	109.
V.1.3.- Excepciones a la aplicación del principio de la no discriminación en la administración de restricciones cuantitativas.	111.
V.2.- Casos Especiales.	113.
V.2.1.- Empresas Gubernamentales.	114.
V.2.2.- Adquisiciones Gubernamentales.	115.
V.2.2.1.- Contratación directa.	121.
V.2.2.2.- Licitación pública y selectiva.	121.
V.2.3.- Control de cambios.	122.
V.2.4.- Estándares Nacionales.	125.
V.2.5.- Procedimientos aduanales.	128.
V.2.5.1.- Cuotas y cargas aduanales.	129.
V.2.5.2.- Requisitos marcarlos.	130.
V.2.5.3.- Valorización de productos en aduana para determinar el arancel correspondiente.	130.
VI.- Cláusulas de Escape.	133.

VII.- El ingreso de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	137.
VII.1.- Situación a partir de la negativa de México de ingresar al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	137.
VII.2.- La adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	139.
VII.2.1.- El protocolo de adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	142.
VII.2.2.- El informe del Grupo de Trabajo.	147.
VII.2.3.- Lista de concesiones.	149.
VII.3.- Naturaleza jurídica del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de conformidad con el Derecho Mexicano.	150.
Conclusiones.	156.
Bibliografía.	164.

INTRODUCCION

El sistema comercial previsto por el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) parece a simple vista un modelo de fácil entendimiento y comprensión. La realidad es que está compuesto por un complejo conjunto de principios y normas que establecen un sin fin de obligaciones que a su vez prevén muchas excepciones.

Con el propósito de actualizar el sistema comercial establecido por el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio a las necesidades cambiantes del mercado internacional, las partes contratantes del mismo han modificado y aumentado el articulado básico del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio; asimismo han creado acuerdos específicos. Llamados códigos de conducta que explican y amplían el articulado básico del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, por lo que el sistema comercial previsto por el mismo está normativamente integrado en la actualidad por un conglomerado de reglas cuyo estudio puede resultar confuso. (En adelante al sistema comercial previsto por el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se le referirá como el Acuerdo General , mientras que el articulado básico del mismo se le referirá como el Acuerdo).

El objetivo del presente trabajo no es el de analizar el marco jurídico del comercio exterior de conformidad con el Derecho Mexicano, sino que es el de elaborar un estudio completo sobre el sistema comercial previsto por el Acuerdo General Sobre Aranceles

Aduaneros y Comercio así como del Protocolo por medio del cual México forma parte del mismo. para lo cual se ha dividido en los capítulos que tratan los temas que a continuación se indican :

El capítulo primero " Antecedentes. Desarrollo y Naturaleza del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ", se indican los antecedentes, causas y motivos que originaron la creación del Acuerdo General así como sus modificaciones y extensiones, los problemas que actualmente enfrenta y las tendencias económicas y comerciales que están afectando las políticas y lineamientos del mismo, también se analiza la naturaleza jurídica del Acuerdo General desde el punto de vista del Derecho Internacional.

En el segundo capítulo " Principios Generales del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio " se estudian los principios, vágase la redundancia, así como los mecanismos básicos que sustentan el Acuerdo General.

En el tercer capítulo " Estructura del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ", se indican las diferentes partes que integran el ordenamiento básico del Acuerdo General, así como los acuerdos que forman parte del mismo. Por otra parte, se hace mención a los diferentes sistemas de adhesión, al funcionamiento básico y a la organización interna del Acuerdo, así como a la capacidad legal de sus partes.

En los siguientes tres capítulos, " Tarifas ", " Restricciones Cuantitativas y Casos Especiales " y " Cláusulas de Escape ", se hace un análisis en relación a la manera de imponer tarifas

arancelarias y restricciones cuantitativas al comercio previstas por el Acuerdo General, fundamentado por los artículos contenidos en el ordenamiento básico del Acuerdo así como por los diferentes acuerdos específicos; tratamiento que toma como base los principios básicos del Acuerdo General y que se indican en el capítulo segundo de este trabajo.

En el Capítulo séptimo " El Anuncio de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ", se hace un estudio sobre los hechos por los cuales nuestro país decidió formar parte del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, asimismo se analiza el Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General y por último se analiza la naturaleza del mismo de conformidad con el Derecho Mexicano.

Resumiendo lo anterior, el capítulo primero proporciona una idea general del sistema comercial previsto por el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros. Como los el segundo capítulo indica los principios que rigen dicho sistema; el capítulo tercero explica la organización del Acuerdo General; los capítulos cuarto, quinto y sexto analizan la manera en que opera el sistema comercial previsto por el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y en el capítulo séptimo se estudia el Protocolo de Adhesión de México al mismo por lo que considero que, de esta manera, se cumple el objetivo de la presente, mismo que ha sido mencionado con anterioridad.

I.- Antecedentes. Desarrollo y Naturaleza del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

I.1.- La Carta de La Habana.

Como consecuencia del liberalismo económico practicado durante el siglo XIX y principios del presente siglo, a finales de los años veintes la economía mundial se vio afectada por una recesión generalizada por lo que la mayoría de los países optaron por establecer un proteccionismo económico implantado principalmente a través de aumentos en los aranceles a sus importaciones y/o exportaciones con el objeto de disminuir y/o evitar que sus productos compitieran con aquéllos de origen extranjero para que de esta forma aseguraran la producción y la generación de empleo en sus propios países.

El sistema de protección económica indicado anteriormente se vio nuevamente afectado al establecerse mundialmente una economía de guerra, efecto natural de la de la segunda guerra mundial, este nuevo sistema económico restituyó de cierta forma la economía del libre mercado y sanó el sistema financiero internacional.

Al finalizar la segunda guerra mundial y con el propósito de establecer reglas que rigieran la economía mundial y de implantar un sistema económico que asegurara al mismo tiempo el desarrollo armónico de las economías locales, ya que los países que intervinieron en dicha guerra, a excepción hecha de los Estados Unidos de Norteamérica, estaban económicamente destruidos, nació la idea

de la creación de un nuevo sistema económico regido por principios innovadores como la reciprocidad, la no-discriminación en el comercio internacional y la imposición de un mercado libre sin restricción alguna.

Como reflejo de esta nueva idea económica se establece en 1944 (i) el Fondo Monetario Internacional con el propósito de regular principalmente las transacciones y pagos internacionales, el valor y la paridad de las diferentes monedas y (ii) el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial) para regular el financiamiento internacional.

A fin de integrar a esta nueva idea económica el área de comercio internacional, en 1946 la Organización de las Naciones Unidas convocó, a través de su Consejo Económico y Social, a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, que se celebró en La Habana, Cuba del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948.

Dicha conferencia aprobaría eventualmente un proyecto de convenio que establecía los objetivos y principios de una Organización Internacional de Comercio a la cual se le denominó como la Carta de La Habana. (1)

1 Cfr. MALPICA DE LAMADRID LUIS: ¿ Qué es el gatt ?; 3o. edición, Editorial Grijalbo, S.A., México, 1979, p.10.

Durante las negociaciones para elaborar la Carta de La Habana algunos gobiernos participantes iniciaron pláticas fuera de la conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo con el propósito de reducir aranceles y restricciones al comercio, celebrando en Ginebra en el año de 1947 la Primera Conferencia de Negociaciones sobre Aranceles.

El resultado de la Conferencia indicada en el párrafo anterior fue la elaboración del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, en cumplimiento del cual se redujeron diversos aranceles, tomándose solamente el proyecto de la Carta de La Habana como modelo para el mismo agregándosele además la Cláusula de la Nación Más Favorecida y que se explicará en el capítulo siguiente.

De esta forma es como surge el Acuerdo, firmado por veintitres países que económicamente se encontraban en circunstancias parecidas, por lo que el Acuerdo fue estructurado sobre la base de un mercado libre en el que todo tipo de proteccionismo y barreras al comercio deberían de ser eliminadas dejando solamente discriminaciones arancelarias aplicables con propósitos de control sanitario y fiscal.

En esta misma época se puso en acción el plan de reconstrucción económica para Europa (Plan Marshall de ayuda) que instauró, entre otras cosas, las bases para que los países europeos se unieran bajo el mismo esquema económico y prepararlos para que cumplieran y siguieran los lineamientos establecidos por el Fondo Mo-

netario Internacional y por el Acuerdo General. instrumentos habilitadores, como hemos visto, de la nueva idea de unificación y desarrollo económico internacional.

I.2.- Influencia de los países en vías de desarrollo.

El Acuerdo General establece una serie de excepciones a la aplicación de las reglas comerciales establecidas por el mismo (2) debido a que los países en vías de desarrollo han ingresado de alguna forma al mercado internacional y no es posible que compitan en dicho mercado en las mismas condiciones que los países industrializados.

Estas excepciones al Acuerdo General no han sido incorporadas al Acuerdo General fácilmente, si no que han sido resultado de un largo proceso por parte de los países del llamado tercer mundo para obtener una posición equitativa dentro de la economía mundial.

A finales de la década de los cincuenta y sobre todo como consecuencia de la creación de la OPEP (3) en el año de 1960, los países del tercer mundo se dieron cuenta de que era posible forzar a los países industrializados a entablar conferencias de carácter comercial y así negociar, dentro de un marco justo, las condiciones de pago y demás contraprestaciones por la venta de sus productos.

2 Es decir trato preferencial, no condicionado y discriminatorio.

3 Organización de países Exportadores de Petróleo.

Con tal propósito se incluyen en el Acuerdo en el año de 1955 artículos como el de Asistencia Gubernamental para Desarrollo Económico (4). Asimismo a principios de los años sesenta se forma el grupo de los setenta y siete, integrado por países en vías de desarrollo quienes buscan presionar a los países industrializados para obtener las metas ya indicadas.

Se incorpora, como resultado de presiones llevadas a cabo por la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), el capitulado que se refiere a Comercio y Desarrollo (5), incluido en el Acuerdo con el propósito de facilitar a los países en vías de desarrollo a cumplir y a seguir los objetivos establecidos en el mismo, resolver sus problemas de balanza de pagos, procurar y fomentar su industrialización e impulsar sus exportaciones.

1.2.1.- La UNCTAD.

No obstante lo anterior, los países del tercer mundo hacen más esfuerzos para conseguir un reconocimiento económico internacional y es así como en 1964 la UNCTAD es creada como organismo o agencia especializada de las Naciones Unidas con el propósito de fomentar el comercio y el desarrollo de los países en vías de desarrollo.

4 Cfr. Art. XVIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio; Editorial Grijalbo, S.A., México, 1956, p. 210.

5 Cfr. Ibid., Parte IV del AGAA: P. 234.

En el año de 1970 se emite el Sistema Generalizado de Preferencias, que se estudiará con más profundidad en el presente trabajo, cuyo objeto es la imposición de aranceles " preferenciales " a las importaciones de productos provenientes de países en vías de desarrollo.

El avance más significativo por parte de los países del tercer mundo fue en 1974 durante la Sexta Reunión Especial de la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas en la que se declaró la necesidad de establecer un " Nuevo Orden Económico Internacional ".(6)

I.2.2.- El Nuevo Orden Económico Internacional y la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados.

Este " Nuevo Orden " responde a la idea de que en el actual sistema económico internacional no se incluye la posibilidad de que los países del tercer mundo obtengan su desarrollo; la necesidad de establecer este " Nuevo Orden Económico " surge además como consecuencia de los siguientes hechos :

6 Cfr." Resolución adoptada por la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas en relación a la Declaración sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico "; en International Law Materials, Vol. 13, 1974, p. 715.

A.- El actual sistema económico fue diseñado en una época en que los países en vías de desarrollo eran colonias de las actuales potencias económicas o en caso de que ya fueran independientes su capacidad de producción era tan escasa que no participaba en lo absoluto en el mercado internacional.

B.- El sistema económico internacional necesita para su supervivencia la desaparición de la brecha económica entre los países del mundo, es decir, el saneamiento de la economía mundial está condicionado, entre otras cosas y a manera de dar solo un ejemplo, a que los países desarrollados dejen de subsidiar a los países en vías de desarrollo (financiamiento, asistencia, etc,) creando déficits en sus economías con el propósito de que los países del tercer mundo tengan la capacidad económica suficiente para mantener una demanda considerable de los productos provenientes de los países industrializados, originando consecuentemente una balanza comercial desfavorable en la economía de los países en vías de desarrollo.

Este " Nuevo Orden Económico " está fundamentado en los siguientes principios :

- A.- Igualdad soberana entre los diferentes Estados.
- B.- Derecho a la auto-determinación de los Estados.
- C.- Cooperación entre los Estados de la Comunidad Internacional basada en la igualdad entre los mismos y dirigida hacia el desarrollo de los pueblos.

D.- No interferencia de los Estados en los asuntos internos de otros Estados.

Incluye además medidas especiales en favor de los países en vías de desarrollo mismas que, entre otras, se indican a continuación:

A.- Derecho de establecer el sistema social y económico que cada pueblo considere más conveniente.

B.- Soberanía de cada Estado sobre sus recursos naturales.

C.- Derecho de los Estados de regular y supervisar la inversión extranjera y la transferencia de la tecnología.

D.- Promoción de una relación equitativa entre las exportaciones e importaciones de los países en vías de desarrollo.

E.- Asistencia a los países del tercer mundo, libre de condicionamientos políticos o militares.

F.- Creación de sistemas financieros internacionales que procuren la ayuda económica a países en vías de desarrollo.

G.- Trato preferencial y no recíproco en las transacciones comerciales con los países del tercer mundo.

H.- La necesidad de que los países del tercer mundo concentren su economía al propósito de lograr su desarrollo.

Estos principios y políticas se ven plasmadas en el documento más importante de los trabajos llevados a cabo por este

grupo : La Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados. (7)

Los países en vías de desarrollo continuaron sus esfuerzos para lograr un mayor acercamiento económico con los países industrializados, entre los cuales vale la pena mencionar la creación de la Organización para el Desarrollo Industrial (UNIDO) como agencia especializada de la Organización de las Naciones Unidas (8), que tiene la tarea de revisar y promover la coordinación de todas las actividades de la Organización de las Naciones Unidas en el campo del desarrollo industrial, es decir la promoción del desarrollo industrial en los países subdesarrollados con el propósito de establecer las políticas del " Nuevo Orden Económico Internacional" y que incluye, entre otros objetivos, la promoción y desarrollo de tecnología, proporcionar foros en donde se reunan

7 Cfr." Resolución adoptada por la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas en relación a la expedición de la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados "; en International Law Materials, Vol. 14, 1975, p. 251.

8 Cfr." Conferencia de la Organización de las Naciones Unidas sobre el Establecimiento de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial como agencia especializada "; en International Law Materials, Vol. 18, 1979, p. 667.

países industrializados y países en vías de desarrollo, ayudar a los países del tercer mundo al establecimiento y administración de industrias, capacitación tecnológica, proporcionar ayuda a los países en vías de desarrollo en el cuidado y explotación de sus recursos naturales y la asistencia para obtener financiamiento externo para proyectos industriales.

Desafortunadamente todos estos esfuerzos no han tenido el éxito deseado, es decir, los países industrializados que en un principio vieron amenazada, como consecuencia de este tipo de resoluciones adoptadas por los países en vías de desarrollo, la obtención de materias primas baratas y de los mercados fácilmente ganables y por lo que empezaron a otorgar preferencias y concesiones comerciales, pronto se percataron que la desorganización que reinaba en las conferencias de la UNCTAD y del grupo de los setenta y siete no llevaría a los países del tercer mundo a tener respuestas reales (al contrario de la OPEP - Organización de Países Productores de Petróleo -).

Aunado a lo anterior, los países en vías de desarrollo empezaron a adquirir deudas enormes agrandando aún más sus diferencias económicas con los países industrializados y dependiendo cada día más de las importaciones de estos últimos: como veremos más adelante, los países industrializados han declarado (9) que dichas

9 Cfr." Décima reunión cumbre de los países industrializados, el problema de la deuda externa "; en International Law Materials, Vol. 23, 1984, p. 1179.

deudas aun cuando son de enorme peso y lastre para el desarrollo de los países deudores, no constituyen una amenaza importante para sus economías o para el sistema financiero internacional y que por el contrario la verdadera amenaza a dicho sistema lo constituían economías locales que empezaban a ganar el mercado internacional a base de reducir sus gastos, costos y utilidades ofreciendo mejores precios de venta como es el caso de Japón. Como consecuencia de lo anterior los países industrializados dejaron de prestar atención a las protestas y demandas que en materia económica eran llevadas a cabo por los países en vías de desarrollo.

I.3.- La Ronda de Tokio.

Posteriormente el Acuerdo ha sido ampliado con el propósito de adecuarlo a las circunstancias y necesidades del actual mercado internacional, es así como en 1979 en la Ronda de Tokio, como resultado de las " Negociaciones Comerciales Multilaterales " se emiten una serie de acuerdos⁽¹⁰⁾, identificados comúnmente como " códigos de conducta " que, a reserva de estudiarlos con más profundidad en los siguientes capítulos, son los siguientes :⁽¹¹⁾

- 1.- Protocolo de Ginebra y protocolo adicional.
- 2.- Código de estándares. (Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio)

10 Que constituyen los códigos de conducta.

11 Cfr. " Las negociaciones comerciales multilaterales "; en International Law Materials, Vol. 18, 1979, pp. 60, 553 y 1052.

- 3.- Acuerdo sobre adquisiciones gubernamentales.
- 4.- Código de subsidios. (Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)
- 5.- Código de valuación de productos en aduana. (Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)
- 6.- Código de licencias de importación. (Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación)
- 7.- Código revisado anti-dumping. (Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)
- 8.- Acuerdo sobre comercio por vía aérea.
- 9.- Acuerdo sobre carne de origen bovino.
- 10.- Acuerdo internacional sobre productos lácteos.
- 11.- Discusión sobre el tratamiento diferencial y más favorable así como reciprocidad de países en vías de desarrollo (Cláusula de Habilitación).

I.4.- El futuro del Acuerdo General.

La organización encargada de administrar el Acuerdo se ha preocupado de analizar los problemas que afectan la economía internacional y que de alguna manera puedan poner en desuso el sistema comercial diseñado por el Acuerdo General. De esta forma se han realizado estudios encaminados a exponer los problemas antes indicados, de entre los cuales destacan principalmente los siguientes :

I.4.1.- Declaración Ministerial de 1982 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en relación al sistema comercial internacional. (12)

En esta declaración se menciona que el sistema de comercio multilateral, basado en las negociaciones comerciales multilaterales y que constituyen la columna vertebral del Acuerdo General, está debilitado por el hecho de que los países en desarrollo cruzan por una grave crisis económica que los lleva a devaluar sus paridades con respecto a monedas extranjeras, a vivir en una economía inflacionaria que trae como consecuencia un proteccionismo a sus industrias y a una baja de capacidad de exportación, aunado a esto sus importaciones se reducen dificultando de esta forma su desarrollo y crecimiento, afectando, consecuentemente, las exportaciones de los países industrializados, es decir el problema se convierte en un detrimento del sistema comercial internacional dentro de un círculo vicioso.

12 Cfr. " Declaración Ministerial del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio " en International Law Materials, Vol. 22, 1983, p. 443.

Se indica asimismo que la Ronda de Tokio con sus correspondientes "negociaciones comerciales multilaterales" dio cierta fuerza al Acuerdo General pero que el aumento de la crisis económica y el constante desacuerdo entre las partes miembros del mismo sobre la aplicación de los acuerdos emitidos en la citada Ronda de Tokio, han puesto en jaque el sistema comercial internacional y la supervivencia del Acuerdo General.

Para resolver los problemas indicados anteriormente, las partes miembros del Acuerdo reconocen en esta declaración que la interdependencia de las economías nacionales significa que cada país sanee su economía interna y que mucho de esta solución depende en que los esfuerzos nacionales para alcanzar niveles óptimos en los campos financieros y monetarios sean similares entre los diferentes Estados de la comunidad internacional, por lo que las partes contratantes han acordado lo siguiente :

A. - General.

- i. - Reducir fricciones comerciales.
- ii. - Dar tratamiento preferencial e incondicional a los países en vías de desarrollo.
- iii. - Evitar subsidios a las exportaciones.
- iv. - Promover la liberación y la expansión del comercio.
- v. - Preservar el sistema establecido por el Acuerdo.
- vi. - Tomar medidas para liberar el comercio por lo que se refiere a ropa y textiles.

B.- Medidas de seguridad.

i.- Mejorar los sistemas de seguridad con el propósito de mantener la igualdad entre importadores y exportadores.

C.- Países en vías de desarrollo.

i.- Mejorar las preferencias a países en vías de desarrollo contenidas en la Parte IV del Acuerdo (Comercio y Desarrollo).

ii.- Mejorar los programas de cooperación tecnológica dentro del sistema del Acuerdo.

D.- Procedimiento de resolución de controversias.

i.- Mejorar los procedimientos correspondientes.

E.- Comercio de productos agrícolas y tropicales.

i.- Tomar en consideración el comercio de este tipo de productos provenientes de países en vías de desarrollo.

ii.- Liberación de productos tropicales.

iii.- Proporcionar subsidios reguladamente.

F.- Restricciones cuantitativas y medidas no arancelarias.

i.- Revisión de las restricciones cuantitativas y medidas no arancelarias existentes para eliminar aquellas que no se ajusten a las permitidas en el Acuerdo General.

ii.- Liberar otras restricciones cuantitativas y medidas no arancelarias tomando en cuenta las necesidades de países en vías de desarrollo.

G.- Aranceles.

i.- Evitar aranceles escalonados tomando también en consideración las exportaciones de países en vías de desarrollo.

H.- Ajustes estructurales y políticas comerciales.

i.- Revisar los ajustes estructurales y políticas comerciales dentro del Acuerdo General.

ii.- Revisión en materia de productos falsificados.

I.- Créditos a la exportación y bienes de capital.

i.- Recomendación a las partes miembros del Acuerdo General de tomar en consideración las importaciones de bienes de capital de los países en vías de desarrollo en el momento que adquieran obligaciones internacionales en materia financiera.

J.- Fluctuaciones cambiarias y su efecto en el mercado internacional.

i.- Solicitar al Fondo Monetario Internacional que se estudie las fluctuaciones erráticas en los tipos de cambio dentro del comercio internacional.

K- Servicios.

i.- Estudiar la posibilidad de que los servicios sean integrados al Acuerdo General mediante una negociación comercial multilateral.

I.4.2.- El Reporte Leutwiller.

Otro importante estudio llevado a cabo por la organización encargada de administrar el Acuerdo General es el " Reporte del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio sobre los problemas a los que se enfrenta el sistema comercial internacional " (llamado también " Reporte Leutwiller ") elaborado en febrero de 1965. (13)

El reporte está compuesto por una introducción, dos capítulos y quince recomendaciones para mejorar el sistema comercial internacional y que de una manera resumida se exponen a continuación :

A.- Introducción.

Menciona que la época de la inflación de la economía ya ha sido superada por los países industrializados pero que continúa

13 Cfr. " Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. El Reporte Leutwiller " in International Law Materials, Vol. 24, 1965, p. 716.

afectando la economía de los países en vías de desarrollo, aunado a esto los países desarrollados todavía no logran un crecimiento económico adecuado y mantienen altas tasas de desempleo mientras que en los países subdesarrollados hay falta de recursos internos y externos necesarios para su crecimiento y en algunos de estos países las deudas externas desorbitantes prometen el fracaso de cualquier tipo de intento de desarrollo aún antes de que se tome alguna medida para lograr dicho objetivo.

El siguiente problema a resolver en relación a la economía mundial es el de lograr un crecimiento económico elevando los niveles de vida y las tasas de empleo sin generar inflación.

El estudio propone el libre comercio internacional como solución a lo anterior, menciona que el comercio abre mercados a las industrias de un país, lo obliga a lograr mejores niveles de productividad y calidad en la elaboración de sus productos y trae además consigo la transferencia y el desarrollo de la tecnología.

Indica el reporte que actualmente el mercado no está abriéndose sino que por el contrario está siendo bloqueado por una creciente imposición de medidas restrictivas y proteccionistas, violándose asimismo con más frecuencia las reglas comerciales establecidas por el Acuerdo General; por ejemplo, en los países desarrollados resulta común la imposición de restricciones a las importaciones y los subsidios, así como en los países en vías de desarrollo son establecidas con frecuencia medidas para proteger industrias y mantener por períodos prolongados, aun después de que el

objetivo para su importación se ha cumplido o avanzado.

Subraya el estudio que la imposición de medidas para impedir el libre mercado sólo trae consigo el anacronismo industrial y la pérdida de mercados, mientras que el libre comercio promueve el crecimiento económico y el desarrollo de la tecnología.

Propone como solución la elaboración de una serie de compromisos encaminados hacia la apertura de mercados mediante el mejoramiento del sistema establecido por el Acuerdo General aunado a mejores políticas monetarias, fiscales, en deuda externa y desarrollo.

B.- Capítulo primero.- " El Reto a un Cambio Económico ".
examina el papel del comercio internacional en la economía mundial.

Menciona que el avance tecnológico e industrial así como la demanda creciente por parte de los países en vías de desarrollo le dan a la economía mundial el potencial para llegar a una nueva era de crecimiento económico, indica que la apertura comercial contribuirá en gran medida a dicho crecimiento.

Toma en consideración el hecho de que la apertura de los mercados traería una consecuencia inmediata de desempleo pero menciona que el cambio es inevitable y que es además la llave para el crecimiento económico.

Como se indicó anteriormente, mucho del éxito de este cambio consiste en abrir mercados y promover el comercio internacional y siendo el Acuerdo casi el único convenio o mejor dicho, consenso mundial sobre la materia, es necesario llevar a cabo las modificaciones correspondientes para adecuarlo a este cambio.

Las reglas establecidas por el Acuerdo son, desde el punto de vista de este estudio - Reporte Leutwiller - frecuentemente violadas por las partes miembros del Acuerdo, son vistas como normas sin efecto alguno. Las partes han abusado de la flexibilidad del sistema del Acuerdo General y han buscado ventajas a través de medidas de efectos nacionales que no se adecuan a los principios establecidos por el mismo.

Indica asimismo el Reporte Leutwiller que a los países en vías de desarrollo se les han otorgado privilegios especiales para equilibrar sus "supuestas" desventajas frente a países desarrollados pero en la realidad es que estas ventajas no los han beneficiado como se esperaba. Todos los resultados se han visualizado en relación a las importaciones y a sus situaciones financieras.

2.- Capítulo segundo.- "Apertura de Comercio". Analiza los pros y los contras de la apertura del comercio.

Los beneficios del proteccionismo son visibles inmediatamente luego de un desastre de cualquier tipo. Luego de ello indica asimismo que el proteccionismo no es la solución de largo plazo a un plejo medio que algunas naciones se ven obligadas a enfrentar.

D.- " Quince Recomendaciones para Resolver la Crisis del Sistema Comercial "

i.- Las políticas comerciales llevadas a cabo por cada una de las partes miembros del Acuerdo deben de hacerse del conocimiento de las otras, las compañías privadas y públicas deberán de reflejar en sus estados financieros todos los subsidios que reciben.

ii.- No deberá tener mejores privilegios el comercio de productos agrícolas específicos para determinadas partes miembros del Acuerdo.

iii.- Revisar todos los convenios bilaterales o multilaterales celebrados por las partes miembros del Acuerdo en materia de comercio que sean contradictorios a aquéllos establecidos por el mismo.

iv.- El comercio de textiles y ropa deberá ser incluido en el Acuerdo General.

v.- Las reglas en materia de subsidios deberán ser mejoradas y modificadas.

vi.- Los códigos de conducta en relación a distorsiones no arancelarias deberán ser revisados y modificados.

vii.- Reglamentar con mayor eficiencia la creación de Áreas de comercio libre y uniones aduanales. (v.g.r. Comunidad Económica

Europea)

viii.- Mayor vigilancia a las políticas y acciones comerciales económicas de las partes miembros del Acuerdo.

ix.- Las excepciones a las políticas establecidas por el Acuerdo deberán ser aplicadas estrictamente y con apego a los lineamientos establecidos en el mismo.

x.- El Acuerdo General establece un régimen especial de preferencias y beneficio a los países en vías de desarrollo, mismo que ha tenido pocos resultados, deberá promoverse que los países del tercer mundo desarrollen sus potenciales competitivos integrándose completamente en el sistema comercial internacional con todos los derechos y obligaciones correspondientes.

xi.- Los diferentes gobiernos deberán buscar caminos para expandir el comercio en materia de servicios y tratar de llevar a cabo este objetivo a través de negociaciones comerciales multilaterales.

xii.- El procedimiento de resolución de controversias deberá ser revizado con el propósito de crear un tribunal permanente integrado por expertos en la materia.

xiii.- Se deberá promover el uso de negociaciones comerciales multilaterales.

xiv.- Con el propósito de vigilar constantemente los problemas del comercio internacional sería necesario establecer un Consejo Ministerial Permanente.

xv.- Mejorar las políticas macroeconómicas internacionales y las relaciones entre comercio y política financiera a fin de resolver el problema de la deuda mundial de la cual depende en mucho el equilibrio y mantenimiento del sistema comercial internacional.

I.4.3.- La Décima Cumbre de los países Industrializados.

Por otra parte el Acuerdo ha sido también objeto de análisis llevados a cabo por otro tipo de convenciones internacionales, tal es el caso de la Décima Cumbre Anual Económica de países Industrializados celebrada en Londres en 1984 (14) en la que los países asistentes acordaron el promover la eliminación del proteccionismo económico, reducir barreras arancelarias y liberalizar el comercio internacional tanto en el área de bienes como en el de servicios, propósito que recomiendan se logre a través de una modernización del sistema comercial establecido por el Acuerdo General y de la celebración de mayores negociaciones comerciales multilaterales.

14 Cfr. International Law Materials, op. cit., Vol. 23., p. 1179.

I.4.4.- La reunión de "Medio Camino".

Como se ha indicado con anterioridad, las partes contratantes del Acuerdo, con el propósito de actualizar el sistema establecido por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio han acordado celebrar nuevas negociaciones multilaterales a las cuales se les conoce como la Ronda de Uruguay.

Para establecer el marco dentro del cual se han de llevar a cabo las negociaciones a que se refiere el párrafo anterior, las partes contratantes del Acuerdo a finales de 1988, celebraron en la Ciudad de Montreal, Canadá, la llamada reunión de "Medio Camino" en la que se firmaron una serie de cartas intención para combatir el proteccionismo y promover un mejor intercambio internacional. Los aspectos básicos de las cartas antes indicadas son reducir barreras arancelarias y obstáculos al comercio, introducir modificaciones al articulado básico del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio para adecuarlos a las nuevas circunstancias del mercado internacional y abrir la posibilidad de incluir otro clausulado concretamente en materia de servicios.

I.5.- Relación con el Fondo Monetario Internacional.

Señalamos anteriormente que al final de la segunda guerra mundial surge una nueva idea de sistema económico mundial que se refleja, por lo que se refiere a pagos y transferencias internacionales, valor de la moneda y paridades entre éstas. Principalmente, en los artículos de convenio del Fondo Monetario Interna-

cional y por lo que se refiere a comercio internacional en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, por lo que la relación entre ambos organismos es de estrecha colaboración (15), buscando el establecimiento de una política conjunta en materia de finanzas internacionales (Fondo Monetario Internacional) y en materia de comercio internacional (Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio).

De esta manera todo lo referente a valor de moneda, paridades y transacciones internacionales establecidos en el Acuerdo son referidos a los artículos de convenio del Fondo Monetario Internacional, mientras que todo lo referente a comercio previsto en los artículos de convenio del Fondo Monetario Internacional es referido al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Con el propósito de cumplir con el objetivo indicado anteriormente, las partes contratantes deben de consultar al Fondo Monetario Internacional (FMI) y aceptar y facilitar sus decisiones cuando sean llamadas a resolver problemas referentes a balanza de pagos, reservas monetarias o paridad de cambios, etc..., siempre y cuando dichas resoluciones sean compatibles con los principios del FMI y del Acuerdo.

Los gobiernos partes del Acuerdo General así como los miembros del Fondo Monetario Internacional no deben frustrar los objetivos del Acuerdo General a través de medidas financieras o medidas al comercio.

15 (Cf. Art. XV.1 del GATT); p. 206.

Si una o varias de las partes contratantes considera que otra u otras de las partes contratantes no están cumpliendo con los principios establecidos en el Acuerdo puede reportarlo al FMI.

Para el cumplimiento del objetivo de cooperación entre los dos organismos y como es lógico suponer, el Acuerdo presupone que todas las partes miembros del mismo deben de ser miembros del FMI o bien que en su defecto celebren convenios especiales de cambio con el órgano colegiado formado por los gobiernos partes del Acuerdo General, las PARTES CONTRATANTES, mismos que no pueden ser mas restrictivos que los principios establecidos por los artículos de convenio del Fondo Monetario Internacional.

Las obligaciones antes indicadas no implican de ninguna forma :

1.- La imposición por parte de una de las partes miembros del Acuerdo General de controles de cambios o restricciones de conformidad con lo establecido por el FMI o por los convenios especiales de cambio.

2.- La imposición por parte de los gobiernos partes del Acuerdo General de restricciones a las importaciones para hacer efectivas las medidas de control de cambios o restricciones a que se refiere el punto 1 anterior dentro de las parámetros establecidos por el Acuerdo.

1.6. Relaciones con la Carta de La Habana.

Como indicamos anteriormente el Acuerdo General fue resultado de una serie de negociaciones que se hicieron al margen de la Organización Internacional de Comercio y que se pensó como un mecanismo provisional que dejaría de surtir efectos cuando entrara en vigor la Carta de La Habana (16) situación que no ha sucedido.

1.7. Fuentes del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Las fuentes del Acuerdo General son:

- 1.- El ordenamiento básico del Acuerdo, sus anexos y notas interpretativas.
- 2.- Convenios modificatorios del Acuerdo (por ejemplo la inclusión de la parte IV - Comercio y Desarrollo - del Acuerdo en 1965).
- 3.- Convenios elaborados como resultado de las "negociaciones comerciales multilaterales" (códigos de conducta).
- 4.- Protocolo de Aplicación Provisional.
- 5.- Protocolos de Adhesión.
- 6.- Concesiones arancelarias incluidas en las listas de concesiones de cada una de las partes contratantes.

I.8. Objetivos del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

- 1.- Que las relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos.
- 2.- La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva.
- 3.- La utilización completa de los recursos mundiales.
- 4.- El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

Llevándose a cabo mediante :

- 1.- La reciprocidad y las mutuas ventajas.
- 2.- La reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales.
- 3.- La eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.

I.9.- Naturaleza del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, de conformidad con el Derecho Internacional.

A reserva de estudiar las maneras en que los gobiernos de los diferentes países pueden adherirse al Acuerdo General es importante hacer mención sobre la naturaleza jurídica, de conformidad con el Derecho Internacional, que tiene el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Asimismo es importante señalar que el estudio a que se re-

fiere este punto está contemplado únicamente a la luz del Derecho Internacional mismo que no necesariamente coincidirá con las legislaciones de cada uno de los gobiernos Partes del Acuerdo General en el caso específico de la naturaleza del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio desde el punto de vista del Derecho Mexicano se estudiará en el capítulo séptimo.

Todo lo referente a convenios internacionales celebrados entre Estados está regulado por el ordenamiento elaborado por la Comisión de Derecho Internacional y que se concretó en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados el 23 de mayo de 1969. (17)

Dicha convención define a los tratados internacionales como "un acuerdo 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". (17 bis)

Esta Convención le da el carácter de tratado a cualquier acuerdo celebrado entre Estados cuando éstos sean firmados por sus representantes, sin importar si con posterioridad son ratificados por la autoridad constitucional más elevada del país correspondiente, es decir que para el derecho internacional son válidos los

17 Cfr. MARRIAGA DE LAZARIDI LUGO: op. cit., p. XII.

17 bis Ibid.

acuerdos o tratados en forma simplificada. (18)

La Comisión de Derecho Internacional cuyos trabajos dieron origen a la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados definió claramente su posición con respecto al problema que pudieran tener aquéllos Estados que habiendo firmado un tratado de conformidad con la Convención llegaren a violar su derecho interno al indicar que: " ... el incumplimiento de los requisitos internos puede entrañar la invalidez del tratado como legislación interna y hacer que al representante se le apliquen las disposiciones del derecho interno como consecuencia de sus actos, pero no menoscaba la validez del tratado en Derecho Internacional siempre que el representante haya actuado dentro de sus facultades con arreglo al derecho internacional ". (19)

Por lo anterior la Convención de Viena establece en su artículo 46: " 1.- El hecho de que el consentimiento de un Estado en obligarse por un tratado haya sido manifestado en violación de una disposición de su derecho interno concerniente a la competencia para celebrar tratados, no podrá ser alegado por dicho Estado como vicio de su consentimiento, a menos que esa violación sea manifiesta y afecte a una norma de importancia fundamental de su derecho interno. 2.- Una violación es manifiesta si resulta objetiva

18 Cfr. Arts. 11 y 12 i.b de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados; Editorial Grijalbo, México, 1986, p. XIV.

19 MALPICA DE LAMADRID LUIS: op. cit., p. XVI.

mente evidente para cualquier Estado que proceda conforme a la práctica usual y de buena fe".(20)

Tomando en cuenta lo indicado anteriormente se puede decir que un tratado internacional lo constituye un acuerdo celebrado entre Estados, que conste por escrito y que éste sea regido por el Derecho Internacional.

Ahora toca analizar si el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio cumple con los requisitos indicados en el párrafo precedente.

Es claro que es un acuerdo que consta por escrito, por lo que se puede decir que cumple con uno de los requisitos para ser considerado como tratado de conformidad con el Derecho Internacional.

En segundo término, es necesario definir si el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio está celebrado entre Estados.

El propio Acuerdo General se define como celebrado entre diferentes Gobiernos. Cabe entonces la pregunta ¿al suscribir los diferentes Gobiernos un protocolo por medio del cual forman parte del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio represen-

20 Ibid. p. XV y XVI.

Sin la intención de profundizar sobre temas de Teoría del Estado, ya que no es el propósito de ésta tesis hacerlo, tomaré una definición amplísima del concepto Gobierno que indica que éste es el conjunto de órganos a los cuales les está confiado el ejercicio del poder y mediante los cuales el Estado actúa en cumplimiento de sus fines. (21)

Por lo anterior se puede pensar que un Gobierno actúa en representación del Estado al cual pertenece, por lo que resultaría que el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio está, al fin y al cabo, celebrado entre Estados, cumpliéndose de ésta manera el segundo de los requisitos establecidos por la Convención de Viena Sobre el Derecho de los Tratados para ser considerado como tratado internacional.

Tomando un punto de vista menos técnico que el indicado en el párrafo anterior, personalmente opino que el Acuerdo General desde el momento de su nacimiento busca el no tener que var nada con Estados para hacer más práctico el establecimiento del sistema comercial propuesto por éste.

21. Cfr. ROBBIE ROBERT y MATTEUCCI NICOLA: Diccionario de Política, 1a. edición, 9.ª. Velletriana Universitaria, México, 1981, p. 143.

Así el Acuerdo General abre la posibilidad de que, entre otras razones, no se necesite ser aprobado por los congresos o parlamentos de cada uno de los Estados signatarios o que se necesite que se eleve a tratado internacional o ley para ser exigible en dicho Estado, siendo así sólo recomendaciones o por así decirlo "reglas de un juego" que en caso de no ser adoptadas no son exigibles como una ley pero si autoriza a los demás "jugadores" a imponer sanciones e incluso las mismas sanciones cuya imposición pudieran causar un daño al comercio de determinada Parte contratante.

De esta forma el Acuerdo, quizá erróneamente desde un punto de vista doctrinario, utiliza la figura de un acuerdo celebrado entre Gobiernos, ya que de esta forma son los diferentes Gobiernos los que se comprometen a seguir las reglas establecidas por el Acuerdo General y no los Estados obligándose a seguir las y como consecuencia elevar a ley las reglas del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

En tercer lugar es necesario analizar si el Acuerdo General está regido por el Derecho Internacional.

Por definición, regido significa dirigido, mandado o gobernado, así el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio estaría regido por el Derecho Internacional si para el cumplimiento e interpretación del mismo le fuera aplicable el Derecho Internacional. El Acuerdo General, entre otras cosas, tiene sus propias reglas para ser cumplido, posee instituciones y un procedimiento para resolver controversias, contempla métodos para

interpretarse y no menciona en ninguno de sus partes referirse o ser regido o gobernado por el Derecho Internacional en sí.

Por lo anterior, aún cuando el Acuerdo General conste en diversos documentos por escrito, en caso que de hecho este celebrado entre Estados, aunque desde un punto de vista meramente doctrinario podría pensarse que así fuera, y no está regido por el Derecho Internacional por lo que, de conformidad con el Derecho Internacional, el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio no es un tratado internacional.

El Acuerdo General es por tanto una acuerdo intergubernamental que consta en varios documentos por escrito, con un ordenamiento jurídico propio, convertido por la fuerza de las cosas en una organización que regula las transacciones comerciales internacionales.

II.- Principios Generales del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Es importante señalar que la estructura del Acuerdo General se divide en dos grandes partes: la primera que se refiere a su organización interna (fuentes, estructura interna, capacidad de sus instituciones) así como al procedimiento contencioso previsto por el mismo y la segunda, la parte operativa, que está fundamentada en los principios (22) que a continuación se mencionarán y que están manifestados a través de dos grandes mecanismos, las tarifas y las restricciones cuantitativas que se estudiarán en los capítulos tercero y cuarto siguientes.

II.1.- Principio uno : No Discriminación en el Comercio.

Este principio se ve reflejado en la Cláusula de la Nación más Favorecida y que consiste en que " ... cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedida 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 destinado ... " (23)

22 Cfr. " GATT, estructura y artículos originales " en United Nations Treaty Series; Vol. 55, 1964, pag. 94.

23 Art. I del AGAAC; p. 156.

Por ende este principio se refleja a través de la reciprocidad y el trato no preferencial: la excepción a la aplicación de este principio se expresa mediante el trato preferencial e incondicional, muchas veces aplicado, como se verá, a los países del llamado tercer mundo.

II.2.- Principio dos : Igual tratamiento nacional.

Este principio se refiere, principalmente a la intención de evitar el proteccionismo económico, es decir el principio establece (24) la necesidad de que los impuestos locales, cargas, leyes, reglamentos y requisitos que se relacionen o que afecten la venta, oferta, compra, transportación, distribución o uso de productos así como reglamentos cuantitativos que se refieran a la mezcla, proceso o uso de productos en cantidades o proporciones específicos no deban ser aplicados a productos internos o importados a fin de proporcionar proteccionismo a la industria correspondiente de una de las partes miembros del Acuerdo.

Este principio se refleja a través de la no discriminación y la excepción a su aplicación se expresa mediante la discriminación y/o el proteccionismo.

24 Cfr. Ibid., Art. III c. 190.

Puede decirse que la gran diferencia entre ambos principios sea que el de la cláusula de la nación más favorecida se refiere a la reciprocidad de privilegios hacia diferentes productores de cualesquiera nacionalidades mientras que el de igual tratamiento nacional se refiere a la negación del proteccionismo de la industria doméstica.

II.2.- Principio tres : Procedimiento de Consulta.

Ahora entraremos al estudio del procedimiento contemplado en el Acuerdo para resolver controversias entre las partes contratantes del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

La fuente principal del procedimiento de resolución de controversias está previsto en el articulado básico del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (15). Procedimiento que es enriquecido por otros ordenamientos complementarios al Acuerdo como son la Declaración Ministerial a la cual nos hemos referido con anterioridad, el Entendimiento Sobre Resolución de Controversias así como diversos acuerdos y entendimientos en relación con dicho procedimiento que han sido convenidos por las partes contratantes en los diferentes códigos de conducta.

15 Cfr. Ibid., Arts. XXII y XXIV, pp. 220 y 222.

Tomando en consideración las fuentes a que se refiere el párrafo anterior, el procedimiento para resolver controversias entre las partes contratantes en relación a asuntos contemplados en el Acuerdo es el siguiente :

II.3.1. Por causas que afectan la operación del Acuerdo.

A.- En primer término iniciaremos con el procedimiento a seguir en casos de controversias originadas entre las partes contratantes por causas que afecten la operación del Acuerdo (26).

En este caso las partes contratantes afectadas deberán entrar en consultas que deberán tener como objetivo resolver el conflicto en cuestión.

La parte contratante quejosa deberá informar al Secretario Ejecutivo del Acuerdo sobre el asunto en cuestión a fin de que éste haga del conocimiento de todas las partes contratantes el asunto a discutirse en la consulta correspondiente, con el propósito de que alguna o algunas otras partes contratantes que consideren tener algún interés en el asunto, puedan formar parte de la consulta correspondiente, solicitándolo a las partes contratantes que estén o que vayan a llevar a cabo las consultas. Si éstas últimas les negasen el ingreso a las consultas, la o las partes contratantes afectadas podrán solicitar una resolución a las PARTES CONTRATANTES.

El resultado de las consultas a que se refiere el párrafo anterior deberá ser notificado al Secretario Ejecutivo del Acuerdo. (27)

B.- En caso de que las consultas indicadas en el punto II.3.1.A. precedente no llegaren a ser resueltas, por que se se resuelva la controversia, las partes contratantes afectadas podrán optar entre los recursos que se especifican a continuación:

i.- Solicitar a las PARTES CONTRATANTES que lleven a cabo consultas con las partes contratantes que deben resolver controversias que afecten la operación del Acuerdo y que dicha controversia no haya podido resolverse por las consultas llevadas a cabo de conformidad con el punto II.3.1.A. anterior. (28) o bien

ii.- Resolver la controversia no resuelta bajo el procedimiento indicado en el punto II.3.1.A. precedente, estando esta instancia agotada y a solicitud de una o varias de las partes contratantes afectadas, mediante el procedimiento de resolución de controversias establecido en el artículo XXIII.2 del Acuerdo y que se explicará en el punto II.3.2.B. siguiente. (29)

27 Cfr. " Procedimiento bajo el artículo XXII en materias que afectan los intereses de un número de partes contratantes " en Basic Instruments and Selected Documents: Vol. 7, 1959, p. 24.

28 Cfr. Art. XXII.2 del AGAAC, p. 201.

29 Cfr. " Funciones delegadas al Consejo de Representantes " en Basic Instruments and Selected Documents, Vol.9, 1961, p. 18.

II.3.2.- For beneficios nulificados o deteriorados.

A.1.- En segundo término existe otro procedimiento a seguir en casos en que alguna o algunas de las partes contratantes consideren que algún beneficio del que sea tenedor en los términos del Acuerdo General esté siendo nulificado o deteriorado o que el cumplimiento de cualquier objetivo del Acuerdo este siendo obstaculizado como resultado del incumplimiento de una de las partes contratantes de sus obligaciones contraídas de conformidad con el Acuerdo General, o como resultado de que alguna parte contratante imponga una medida que pudiera afectar lo establecido en el Acuerdo, o por la existencia de cualesquiera otras situaciones. (30)

En este caso la o las partes contratantes interesadas deberán proponer o hacer representaciones por escrito a la o las partes contratantes que consideren conveniente informar a fin de resolver alguno a algunos de los problemas a que se refiere el párrafo anterior.

A fin de agilizar esta instancia y la que se refiere el punto II.3.1.A. precedente, las partes contratantes han acordado notificar a las PARTES CONTRATANTES sobre la imposición de alguna medida que afecte el Acuerdo así como contestar dentro de un tiempo razonable cualquier consulta que les sea propuesta por otra

30 Cfr. Art. XXIII.1 del AGAAC, p. 220.

parte contratante en los términos del procedimiento establecido por el Acuerdo. (31)

11.- Si después del periodo a que se refiere el párrafo anterior, las partes contratantes no llegaren a algún resultado, pueden solicitar la ayuda del Director General del Acuerdo (32) o de un cuerpo especializado designado por el Director General del Acuerdo para que emitan su opinión sobre el asunto objeto de la controversia, o en el caso de que esté ventilándose una causa en el que sean partes un país desarrollado y un país en vías de desarrollo, la parte contratante en vías de desarrollo puede solicitar la opinión del Director General del Acuerdo quien a su vez puede pedir la opinión del Presidente de las PARTES CONTRATANTES y/o del Presidente del Consejo. (33)

En el caso de controversia entre un país desarrollado y un país en vías de desarrollo, si después de dos meses de la fecha en que se genere la controversia a que se refiere el párrafo anterior no se llega a una solución satisfactoria, el asunto puede pasar a las PARTES CONTRATANTES a solicitud de alguna o algunas par-

31 Cfr. International Law Materials, op. cit., Vol. 22, p. 147.

32 Cfr. Idid., p. 447.

33 Cfr. "Entendimiento sobre notificaciones, consultas, dimisión de controversias y vigilancia en relación a los artículos XXII y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio" en Basic Instruments and Selected Documents: Vol. 14, 1980, p. 210.

tes contratantes involucradas en el caso, las PARTES CONTRATANTES a su vez podrán designar a su discreción un Grupo Especial (Panel) o Grupo de Trabajo quienes emitirían sus recomendaciones para llegar a una solución. (34)

El Grupo Especial, en su caso, deberá estar formado por el número, por las personas y aprobación de las partes contratantes involucradas y debe de emitir sus recomendaciones dentro de los sesenta días siguientes a su formación para ser entregada a las PARTES CONTRATANTES o al Consejo. (35)

Posteriormente, las PARTES CONTRATANTES deberán emitir su opinión y recomendación con respecto al asunto y la parte contratante a la que se le haya dirigido alguna o algunas recomendaciones deberá demostrar dentro de los noventa días siguientes a la emisión de la opinión correspondiente las acciones y medidas que haya tomado de conformidad con dicha recomendación. (36)

34 Cfr. " Procedimiento bajo el artículo XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio para países en vías de desarrollo " en Basic Instruments and Selected Documents " : Vol. 14, 1975, p. 18,

35 Cfr. Ibid.

36 Cfr. Ibid.

B.1.- Solamente en el supuesto en que se haya agotado por completo el recurso indicado en el inciso II.3.2.A.1. precedente (37) o en cualquier momento durante el procedimiento a que se refiere el párrafo II.3.2.A.ii. anterior (38), o en caso de ejercitarse la opción indicada en el punto II.3.1.B.1. precedente y en el supuesto que las partes contratantes en conflicto no lleguen a una solución satisfactoria (39), podrán referir el asunto a las PARTES CONTRATANTES.(40)

Para efectos del procedimiento a que se refiere este inciso "el asunto" significa el objeto materia de la controversia ventilada en el procedimiento a que se refiere el artículo XXIII.1 (41) o el artículo XXII.1 del Acuerdo (42) indicados en los puntos II.3.2.A.1. y II.3.2.1.A. precedentes.

37 Cfr. " Procedimiento bajo el artículo XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio " en Basic Instruments and Selected Documents; Vol. 11, 1953, p. 95.

38 Cfr. International Law Materials, op. cit., Vol. 22, p. 447.

39 Cfr. Basic Instruments and Selected Documents, op. cit., Vol. 9, p. 18.

40 Cfr. Art. XXIII.2 del AGAAC, p. 220.

41 Cfr. Basic Instruments and Selected Documents, op. cit., Vol. 11, p. 95.

42 Cfr. Basic Instruments and Selected Documents, op. cit., Vol. 9, p. 18.

Una vez estando " el asunto " en manos de las PARTES CONTRATANTES deberán obligatoriamente (43) hacer recomendaciones apropiadas sobre el caso a las partes contratantes en conflicto a fin de que éstas lleguen a una solución satisfactoria o elaborar normas correspondientes, según consideren conveniente. (44)

Asimismo las PARTES CONTRATANTES podrán a su discreción, autorizar a una de las partes contratantes involucradas en el caso a suspender la aplicación de los principios y concesiones previstos en el Acuerdo con respecto a otra u otras partes contratantes si consideran que dicha acción se justifica por la " seriedad " de las circunstancias. (45)

Para los efectos del párrafo anterior, se considera " seriedad " cuando existe en la controversia puesta a la consideración de las PARTES CONTRATANTES un elemento que nulifique o deteriore considerablemente la operación y la estructura del Acuerdo (46), en estos términos la nulificación y deterioro deben asimismo afectar los beneficios de alguna de las partes contratantes bajo lo establecido en el Acuerdo. (47)

43 Cfr. Basic Instruments and Selected Documents, op. cit., Vol. 11, p. 25.

44 Cfr. Art. XXIII.2 del AGAAC, p. 220.

45 Cfr. Ibid.

46 Cfr. Basic Instruments and Selected Documents, op. cit., Vol. 11, p. 95.

47 Cfr. Ibid.

Un acto efectuado en contra del Acuerdo constituye prima facie un caso que anulifica o deteriora la operación del mismo y deberá ser considerado por las PARTES CONTRATANTES si dicho acto anulifica o deteriora considerablemente la operación del Acuerdo a fin de justificar la autorización por parte de las PARTES CONTRATANTES de suspender la aplicación de los principios y concesiones previstos en el Acuerdo con respecto a otra u otras partes contratantes. (48)

Si en los términos del párrafo anterior, algún beneficio es suspendido a alguna o algunas de las partes contratantes, dicha o dichas partes contratantes podrán, mediante aviso por escrito dirigido al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES, retirarse del Acuerdo, derecho que podrá ser ejercitado dentro de los sesenta días posteriores a la aplicación de dicha suspensión. (49)

Si alguna o algunas de las partes contratantes recibe una recomendación de las PARTES CONTRATANTES de conformidad con lo indicado en este punto II.3.2.B., dicha o dichas partes contratantes deberán de notificar a las PARTES CONTRATANTES dentro de un tiempo razonable a partir de la fecha en la que se les haya dirigido dicha recomendación, sobre las acciones tomadas para complementar dicha recomendación o sobre las razones por las cuales no las haya acatado. En caso de incumplimiento, las PARTES CONTRATANTES podrán

48 Cfr. Ibid.

49 Cfr. Art. XIII.2 del AGAAC, p. 220.

hacer recomendaciones a la o las partes contratantes en cuestión para implementar ajustes compensatorios, o bien autorizar una suspensión de beneficios de conformidad con el Acuerdo con respecto a dicha o dichas partes contratantes. (50)

Las PARTES CONTRATANTES podrán solicitar la ayuda de las partes contratantes, del Consejo Económico y Social de la Organización de las Naciones Unidas y de cualquier organización inter-gubernamental apropiada para elaborar sus recomendaciones o normas en los términos de este inciso II.3.2.B. (51)

Con el propósito de asistir a las PARTES CONTRATANTES en la elaboración de su dictamen (recomendación, norma o suspensión como ya hemos visto) las partes contratantes involucradas en la controversia podrán solicitar de ellas el establecimiento de un Grupo Especial (Panel) o de un Grupo de Trabajo (52), siendo indiferente cualquiera elección. (53)

50 Cfr. International Law Materials, op. cit., Vol 22, p. 447.

51 Cfr. Art. XXIII.2 del AGAAC., p. 220.

52 Cfr. " Anexo. descripción de práctica común del GATT en el campo de resolución de controversias " en Basic Instruments and Selected Documents: Vol. 16, 1980, p. 210.

53 Cfr. Ibid.

El Grupo Especial (Panel) o Grupo de Trabajo, en su caso, deberá de notificar a las PARTES CONTRATANTES su opinión sobre la controversia en cuestión (54), opinión que deberá ser considerada a la brevedad por las PARTES CONTRATANTES (55). Las PARTES CONTRATANTES a su vez, deberán elaborar su dictamen tomando en consideración la opinión del Grupo Especial (Panel) o del Grupo de Trabajo, según sea el caso. (56)

Cualquier decisión elaborada en los términos del procedimiento descrito, no podrá aumentar o disminuir los derechos y obligaciones establecidos en el Acuerdo. (57)

II.3.3.- Procedimientos especiales.

A.- Existen además del procedimiento ordinario visto con anterioridad una serie de procedimientos para casos especiales. Uno de ellos es aplicable en casos de emergencia. (58)

54 Cfr. Basic Instruments and Selected Documents, op. cit., Vol. 26, p. 210.

55 Cfr. International Law Materials, op. cit., Vol. 22, p. 447.

56 Cfr. Basic Instruments and Selected Documents, op. cit., Vol. 26, p. 210.

57 Cfr. International Law Materials, op. cit., Vol 22, p. 447.

58 Cfr. Art. XIX del AGAAC, p. 217.

El procedimiento especial para casos de emergencia puede utilizarse en el supuesto de que la importación al territorio de una de las partes contratantes bajo términos y condiciones establecidas en y por el Acuerdo, de un producto elaborado por otra de las partes contratantes cause un daño serio a la industria doméstica de la parte contratante importadora a causa de un incremento en su importación. (59)

En este supuesto, la parte contratante afectada puede suspender, previo aviso por escrito a las PARTES CONTRATANTES (60), todo o parte de dicha obligación (de importación) o bien retirar o modificar la concesión correspondiente. (61)

Asimismo la parte contratante que desee imponer alguna de estas medidas de emergencia, deberá permitir a las PARTES CONTRATANTES y a aquellas partes contratantes que sean exportadores resulten interesadas, a entrar en consultas con el propósito de llegar a una resolución satisfactoria para todas las partes involucradas. (62)

59 Cfr. Ibid. Art. XIX.1(a), p. 217

60 Cfr. Ibid. Art. XIX.2.

61 Cfr. Ibid. Art. XIX.1(a).

62 Cfr. Ibid. Art. XIX.2.

En el supuesto de que a través de las consultas a que se refiere el párrafo anterior, no se llegue a una resolución satisfactoria y si la medida impuesta por la parte contratante importadora sigue en vigor, las partes contratantes afectadas por dicha medida podrán, dentro de los noventa días posteriores a la fecha en que fue dado el aviso por la parte contratante importadora a las PARTES CONTRATANTES en relación a la imposición de dicha medida, suspender la aplicación al comercio con respecto a la parte contratante que haya impuesto dicha medida. (63)

Si alguna o algunas partes contratantes imponen medidas de emergencia sin dar previo aviso por escrito a las PARTES CONTRATANTES, las partes contratantes afectadas por dicha medida de seguridad podrán suspender la concesión correspondiente o cualesquiera otras obligaciones que sean necesarias para prevenir o remediar los daños respectivos, al momento de la imposición de la medida de seguridad en cuestión así como durante el periodo de tas. (64)

B.- Existe asimismo un procedimiento especial en caso de subsidios: si alguna o algunas de las partes contratantes otorgan o mantienen algún subsidio que se imponga directa o indirectamente para aumentar las exportaciones de su territorio o reducir las

63 Cfr. Ibid. Art. XIX.3(b), p. 218.

64 Cfr. Ibid. Art. XIX.3(b).

importaciones a su territorio. Deberán de notificarlo por escrito a las PARTES CONTRATANTES: si se considera que la imposición de dicho subsidio causa serios daños a los intereses de otra u otras partes contratantes, la parte contratante que imponga el subsidio en cuestión deberá, bajo solicitud correspondiente, discutir o negociar con la otra u otras partes contratantes o con las PARTES CONTRATANTES la posibilidad de limitar dicho subsidio. (65)

C.- Asimismo los "códigos de conducta" que fueron elaborados principalmente en la ronda de Tokio (vg.r. Código de Subsidios, Código Antidumping, Código de Valorización de Productos en Aduana, etc.), establecen procedimientos especiales muy similares al procedimiento común u ordinario explicado anteriormente con algunas diferencias que incluyen un procedimiento obligatorio de conciliación, el derecho de establecer un Grupo Especial (Panel) y límites de tiempo.

II.4.- Principio cuatro : Centro de Negociación.

En virtud de que el sistema comercial establecido por el Acuerdo presupone la reducción de aranceles y barreras al comercio, ésta organización proporciona el marco dentro del cual las

65 Cfr. Ibid. Art. XVI.A, p. 203.

Partes Contratantes pueden convenir este tipo de reducciones a través de las denominadas rondas de negociaciones (negociaciones comerciales multilaterales). lo que hemos visto con anterioridad. (66)

66 Cfr. MALPICA DE LAMADRID LUIS, op. cit., p. 17.

III.- Estructura del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

III.1. Partes del articulado básico del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

El ordenamiento básico del Acuerdo está dividido en cuatro partes, la primera que incluye los artículos I y II que abarcan la Cláusula de la Nación Más Favorecida y las listas de concesiones arancelarias para productos concesionados o liberados. La parte segunda que incluye la base primordial del Acuerdo, abarca del artículo III al XXIII constituyendo lo que comunmente se denomina el " código de comercio justo ". La parte tercera que abarca los artículos XXIV a XXXV inclusive y que forma la parte referente a la organización del Acuerdo y la parte cuarta que abarca del artículo XXXVI al XXXVIII que incluye el capítulo referente a comercio y desarrollo; asimismo el Acuerdo tiene ocho anexos enumerados de la A a la H y que constituyen interpretaciones al articulado básico del mismo.

III.2.- Sistemas de adhesión al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Las partes miembros del Acuerdo General se han incorporado al mismo mediante diferentes sistemas que a continuación se indican, es decir, que cada parte miembro se adhiere al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio mediante diferente sistemas por los que acepta cumplir con el Acuerdo en diferentes

partes del mismo debiendo respetar sus principios básicos.

Las partes contratantes que originalmente se adhirieron al Acuerdo lo hicieron a través de un documento que se conoce como Protocolo de Aplicación Provisional.

En este protocolo se establece la obligación de seguir los principios establecidos en el Acuerdo pero por lo que respecta a la parte segunda del mismo sólo les es exigible a las partes miembros correspondientes aplicarla en " la medida que sea compatible con la legislación vigente " (67), facultad a la que comúnmente se le ha denominado como la " Cláusula del Abuelo " (grandfather clause).

En relación a esta cláusula ha habido innumerables interpretaciones que buscan aclarar el sentido de " vigencia " para efectos de la aplicación de dicha cláusula.

Una de dichas interpretaciones establece que para calificar como " legislación vigente " deberá ser aquella que fue jurídicamente promulgada (de conformidad con la legislación aplicable en el territorio de cada parte miembro) hasta el 30 de octubre de 1947 (fecha de firma del Protocolo de Aplicación Provisional).

67 Cfr. Párrafo 1. inciso b., del Protocolo de Aplicación Provisional del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, p.1.

Asimismo una de las interpretaciones que ha tenido más trascendencia para la aplicación de la " Cláusula del Abuelo " ha sido la resolución del Grupo Especial (Panel) (68) sobre la Cláusula de Manufactura de los Estados Unidos de Norteamérica. (69)

La Cláusula de Manufactura fue dictada en 1891 por el Congreso de los Estados Unidos de Norteamérica y establece la obligación de imprimir en dicho país aquellos libros u obras que hubieren sido escritas o compuestas dentro de su territorio; esta cláusula fue modificada en 1949, 1952 y 1979 estableciéndose en esta última reforma que la norma se derogaría en julio de 1982.

Con anterioridad a la última fecha indicada en el párrafo anterior, el Congreso de los Estados Unidos empezó a discutir la posibilidad de modificar el plazo de derogación hasta 1986.

En virtud de lo anterior, se solicitó la constitución de un Grupo Especial (Panel) para que diera su opinión acerca del proyecto de extensión del plazo de terminación de la " Cláusula de Manufactura " en relación al término establecido en el párrafo b) del Protocolo de Aplicación Provisional del Acuerdo que indica que las partes contratantes deberán aplicar la parte segunda del Acuerdo en " toda la medida que sea compatible con su legislación vigente ".

68 Órgano de consulta de la organización del Acuerdo.

69 Cfr. " Reporte del Grupo Especial (Panel) sobre la cláusula de manufactura de los Estados Unidos de Norteamérica ", en Basic Instruments and Selected Documents, Vol. 31, 1985, p. 74.

Como consecuencia de lo anterior el Grupo Especial (Panel) estableció los siguientes principios :

1.- Cualquier reforma a la " legislación vigente " deberá aproximarse a lo establecido en la parte segunda del Acuerdo.

2.- Una vez que haya sido modificada dicha " legislación vigente " no podrá modificarse nuevamente para alejarse del avance hecho por la primera modificación.

A estos principios establecidos por el Grupo de Trabajo (Panel) se les ha denominado como " camino de un solo sentido " (one way street) por lo anterior el Grupo Especial (Panel) interpretó la " Cláusula de Manufactura " con el acuerdo siguiente :

1.- Las reformas de 1949, 1952 y 1976 eran compatibles con el Acuerdo porque tendían a acercar la " Cláusula de Manufactura " con los principios de la parte segunda del Acuerdo.

2.- El proyecto de reforma de 1982 constituía un retroceso con respecto a la aplicabilidad de la parte segunda del Acuerdo y por ende no podía ser considerada como una válida reserva de aplicación de dicha parte del Acuerdo por lo que la reforma de 1982 se consideraría como inconsistente con los principios establecidos por el Acuerdo aún cuando la reforma constituía un avance de la " Cláusula de Manufactura " de 1971.

Además de lo anterior muchas de las " legislaciones vigentes " al 30 de octubre de 1947 ya se derogaron o abrogaron , principalmente en los países europeos cuando se constituyó el Mercado Común Europeo.

Para evitar los problemas antes descritos se ha pensado en la posibilidad de eliminar del Protocolo de Aplicación Provisional la Cláusula del Abuelo pero muchas de las partes miembros no están dispuestas a quitar barreras comerciales impuestas unilateralmente y que tienen derecho a mantener con fundamento en la Cláusula del Abuelo sin llevar a cabo políticas inconsistentes con el Acuerdo.

Además del sistema de adhesión antes indicado las partes que se han adherido al Acuerdo con posterioridad lo han hecho a través de los Protocolos de Adhesión que incluyen en términos generales los mismos que se establecen en el Protocolo de Aplicación Provisional.

Asimismo el Acuerdo considera como partes a aquéllas que hubieran aceptado completamente las cláusulas del Acuerdo y que de conformidad con el mismo deberían de haberlo hecho antes del primero de marzo de 1955 (70) y que como se ha visto antes no hay ningún país que se haya adherido al Acuerdo de esta forma.

Por otra parte el articulado del Acuerdo considera que aquéllos países que han obtenido su independencia (por lo menos en ma

tería comercial) continúan siendo partes contratantes del Acuerdo (71), norma que se sustenta en la idea de que las demás partes contratantes deben de continuar la aplicación del Acuerdo con respecto a sus relaciones comerciales con dichas partes contratantes que han obtenido su independencia recientemente. (72)

Resumiendo lo anteriormente indicado podemos decir que las partes contratantes pueden adherirse al Acuerdo en las formas que se indican a continuación :

A.- Partes contratantes que aceptan completamente el Acuerdo (no hay ninguna parte contratante en la actualidad que encuadre en esta clasificación)

B.- Partes contratantes miembros del Protocolo de Aplicación Provisional al Acuerdo. (a la que le es aplicable la " Cláusula del Abuelo ", es decir la reserva a la aplicación de la parte segunda del Acuerdo)

C.- Partes contratantes adheridos al Acuerdo a través de los Protocolos de Adhesión.

71 Cfr. Ibid. Art. XXVI.5 (c), p. 226.

72 Cfr. " Aplicación del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio a territorios que han adquirido autonomía en materia comercial ", en Basic Instruments and Selected Documents, Vol 15, 1963, p. 64.

D.- Partes contratantes que han adquirido recientemente su independencia, por lo menos económicamente.

III.3. Listas de concesiones.

Una vez que hemos visto cuáles son las formas y condiciones en que un gobierno se convierte en parte contratante del Acuerdo, es necesario indicar una vez más que una parte contratante se ha adherido o aceptado los principios y reglas establecidas por el Acuerdo a través de cualquiera sistema de adhesión antes visto, debe de entablar " negociaciones comerciales ". (73) a la luz de los principios del Acuerdo, con otras partes contratantes del mismo, a fin de otorgarse recíprocamente concesiones arancelarias en relación a ciertos productos (listas de concesiones) y de esa forma dicha parte contratante pueda legalmente ejercer los derechos y ser titular de las obligaciones establecidas por el Acuerdo (74) de conformidad con su forma especial de haberse adherido al mismo.

Vale la pena aclarar, como ya hemos visto, que de tiempo en tiempo se han organizado convenciones (rondas) en las que se convoca a la celebración de " negociaciones comerciales multilaterales " que tienen por objeto elaborar códigos o reglamentos que aclaren, amplien y/o limiten el Acuerdo y que, por otra parte, las partes contratantes amplien el número de productos concesionados en sus respectivas listas de concesiones.

73 Cfr. Arts. II y XXVIII bis. del AGAAC, pp. 137, 227.

74 Cfr. Ibid. Art. XXXV, p. 232.

III.4.- Reformas y retiro.

El Acuerdo establece los siguientes sistemas para llevar a cabo reformas o modificaciones al mismo: (75)

Por lo que se refiere a las modificaciones a la parte primera y los artículos XXIX y XXX deberán ser aceptados por todas las partes contratantes al Acuerdo y por ende surtirán efectos y obligarán a todas las partes contratantes del mismo; por lo que se refiere a modificaciones o reformas a otras Partes o artículos del Acuerdo, podrán ser aceptadas por resolución favorable de cuando menos dos terceras partes de las partes contratantes al Acuerdo, pero surtirán sus efectos solamente sobre aquellas partes contratantes que aceptaron dichas reformas o modificaciones a las cuales podrán unirse posteriormente otras partes contratantes.

Vale la pena indicar que las partes contratantes que acepten una modificación al Acuerdo deberán depositar un documento con el Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas en el que se indique su aceptación. Asimismo, las PARTES CONTRATANTES (76) podrán autorizar, en el caso de que alguna de las modificaciones antes mencionadas sean de importancia, a que la

75 Cfr. Ibid. Art. XXX, p. 231.

76 Cfr. Ibid. Art. XXX.2, p. 231.

o las partes contratantes que no hubieran estado de acuerdo con la aprobación de dicha reforma pueda, a su sola discreción, retirarse del Acuerdo.

Ahora bien, aun cuando alguna de las partes contratantes se haya adherido al Acuerdo mediante alguno de los sistemas antes indicados, la aplicación del mismo entre determinada parte contratante y otra (77) no surtirá efecto alguno en caso de que dichas partes contratantes no celebren negociaciones comerciales (78) o no hayan consentido, al momento de llegar a ser partes contratantes, su aplicación.

El retiro de alguna o algunas partes contratantes del Acuerdo se puede llevar a cabo de las formas que a continuación se indican:

A.- Cuando alguna parte contratante imponga ciertas restricciones al comercio sobre determinado producto al que haya otorgado una concesión arancelaria en virtud de la celebración de alguna "negociación comercial" y las PARTES CONTRATANTES le hayan indicado la conveniencia de modificarla por ser considerada inconsistente con los principios y normas del Acuerdo

77 Cfr. Ibid. Art. XXXV, p. 232.

78 Aquéllas negociaciones en que dos o más partes se otorgan bajo una base de reciprocidad diversas concesiones arancelarias sobre un producto.

y hayan asimismo liberado a alguna otra parte contratante de cumplir el Acuerdo en relación a dicho producto y con respecto a la parte contratante que impuso la barrera comercial antes indicada, esta última parte contratante podrá retirarse del Acuerdo previo aviso al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES. (79)

B.- Si alguna parte contratante considere que determinado acto es inconsistente con el Acuerdo y no haya llegado a celebrar ningún tipo de negociación con la parte contratante afectada, ni por medio de las PARTES CONTRATANTES y asimismo las PARTES CONTRATANTES hayan autorizado a las partes contratantes involucradas a suspender el cumplimiento del Acuerdo con relación a la parte contratante afectada, esta última podrá retirarse del Acuerdo previo aviso al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES. (80)

C.- En el caso de que, como se indicó anteriormente, una parte contratante no esté de acuerdo con alguna modificación o reforma del Acuerdo. (81)

79 Cfr. Art. XVIII.12 del AGAAC, p. 211.

80 Cfr. Ibid. Art. XXIII, p. 220.

81 Cfr. Ibid. Art. XXX, p. 231.

D.- Por retiro voluntario de alguna de las partes contratantes, retiro que será efectivo seis meses después de la fecha en que haya dado aviso al respecto al Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas. (82)

III.5.- Instituciones del Acuerdo.

Lo siguiente a estudiar es lo referente a las instituciones del Acuerdo, es decir a la organización encargada de la administración del Acuerdo General Sobre Aranceles Aguameros y Comercio, que está compuesto por diversos órganos que asimismo tienen diferentes funciones y que son: las PARTES CONTRATANTES, el Consejo de Representantes, el Grupo Consultivo de los dieciocho, los diversos comités (Restricciones por Balanza de Pagos, Presupuesto, Administración y Finanzas , Medidas de Seguridad, Concesiones Arancelarias, Comercio y Desarrollo), Grupos Especiales (Paneles), Grupos de Trabajo, el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT y la Secretaría.

III.5.1.- PARTES CONTRATANTES.

Es el órgano colegiado supremo del Acuerdo, formado por las partes contratantes del mismo. No es un órgano permanente sino que es convocado para que resuelva puntos previstos en un Orden del

82 Cfr. Ibid. Art. XXXI, p. 231.

Día, a manera, por así decirlo, de una Asamblea de Accionistas de una sociedad mercantil, el procedimiento correspondiente es el que a continuación se indica : (83)

A.- Las sesiones pueden ser convocadas mediante aviso anterior a la celebración de la sesión correspondiente de cuando menos veintidós días por :

i. Las PARTES CONTRATANTES en alguna sesión anterior.

ii El Presidente de las PARTES CONTRATANTES.

iii Cualesquiera de las partes contratantes con la aprobación de la mayoría de las mismas.

B.- El Orden del Día a tratarse en la sesión correspondiente deberá ser elaborada por el Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES y aprobada por su Presidente. Si la totalidad de las partes contratantes lo aprueba se podrán hacer modificaciones al Orden del Día al momento de la celebración de la sesión.

C.- El primer punto de cualquier Orden del Día deberá ser el de su aprobación.

83 Cfr. " Reglas para las Sesiones de las PARTES CONTRATANTES ", en Basic Instruments and Selected Documents, Vol. 12, 1964, p. 10.

D.- Las partes contratantes podrán hacerse representar por un apoderado debidamente acreditado mediante credencial expedida por la parte contratante correspondiente, quien podrá tener a su vez a un suplente y consejeros.

E.- La credencial correspondiente deberá ser expedida por la parte contratante en cuestión debidamente firmada por el ministro de relaciones exteriores del gobierno de la parte contratante respectiva, debiéndose presentar al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES con una anticipación mínima de una semana a la celebración de la sesión correspondiente.

F.- Podrán asistir en calidad de observadores representantes de gobiernos no partes al Acuerdo y que sean signatarios de la Conferencia de la Organización de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo (UNCTE) así como otros gobiernos no partes del Acuerdo y no signatarios de la UNCTE que sean invitados de ésta última organización.

G.- Las PARTES CONTRATANTES nombrarán a un Presidente, a un primer vicepresidente y a dos vicepresidentes. El Secretario de las PARTES CONTRATANTES será el Secretario Ejecutivo de las Comisión Interim.

H.- El Presidente de las PARTES CONTRATANTES presidirá la sesión, en su defecto, lo hará el primer vicepresidente y en su defecto por cualesquiera de los vicepresidentes.

I.- En caso de que el Presidente no pueda ejercer sus funciones como tal, por cualesquiera que sean las razones, lo substituirá el primer vicepresidente hasta la siguiente sesión regular en que se deberán de nombrar o reelegir a los funcionarios de las PARTES CONTRATANTES.

J.- El número mínimo de asistencia para considerar legalmente instalada una sesión de las PARTES CONTRATANTES será la mayoría de las partes contratantes.

K.- Para que las resoluciones de las PARTES CONTRATANTES sean consideradas legalmente adoptadas requerirán de la votación favorable de la mayoría de las partes contratantes que asistan a la sesión. Para efectos de este inciso una parte contratante tendrá derecho a un voto en las sesiones de las PARTES CONTRATANTES.

L.- El Presidente de las sesiones de las PARTES CONTRATANTES abre y cierra las sesiones, otorga el derecho de hablar, modera las sesiones y controla en general el desarrollo de las mismas.

M.- Las PARTES CONTRATANTES podrán establecer comités dándoles además sus funciones y atribuciones, comités que deberán seguir las mismas reglas que las de las PARTES CONTRATANTES.

N.- Los idiomas oficiales de las sesiones de las PARTES CONTRATANTES son el inglés y el francés.

2.- Las PARTES CONTRATANTES podrán constituir, a solicitud de las partes contratantes, Grupos Especiales (Paneles) o Grupos de Trabajo a fin de que emitan su opinión en relación a interpretaciones y controversias que se originen con relación a la aplicación y seguimiento del Acuerdo General.

0.- Las actas de las sesiones deberán ser guardadas por el Secretario de las PARTES CONTRATANTES y enviadas posteriormente a los representantes de las partes contratantes.

P.- El resultado o los puntos acordados por las PARTES CONTRATANTES en sus sesiones deberán ser comunicados a las partes contratantes y después dados a conocer a la prensa por el Presidente de las PARTES CONTRATANTES.

Las facultades expresamente otorgadas a las PARTES CONTRATANTES por el Acuerdo son :

A.- Liberar a cualesquiera partes contratantes de cualquier obligación impuesta de conformidad con el Acuerdo, con el voto favorable de cuando menos dos terceras partes de las partes contratantes. (84)

La facultad de las PARTES CONTRATANTES para autorizar a alguna parte contratante a no aplicar ciertos principios establecidos por el Acuerdo, de conformidad con lo indicado en el párrafo ante

rior, usualmente se otorga bajo las siguientes condiciones : (85)

- i.- Liberalizar el producto correspondiente lo antes posible.
- ii.- No afectar beneficios otorgados a otras partes contratantes.

Asimismo el procedimiento para que las PARTES CONTRATANTES otorguen dicha autorización es la siguiente : (86)

- i.- La solicitud correspondiente deberá ser presentada a las PARTES CONTRATANTES por la parte contratante interesada con un mínimo de 90 días de anticipación a la fecha en que dicha parte contratante desee que surta efectos la suspensión correspondiente.

Durante el periodo de tiempo en que la solicitud de suspensión se encuentra sujeta a la consideración de las PARTES CONTRA

S5 Cfr. " Obligaciones con respecto al Acuerdo en relación a la política de los Estados Unidos de Norteamérica en relación a productos agrícolas ", en Basic Instruments and Selected Documents, Vol 3, 1955, pp. 3, 141.

S6 Cfr. " Principios guía que deben ser seguidos por las PARTES CONTRATANTES al considerar el otorgamiento de dispensas a la primera parte o a otras disposiciones importantes establecidas en el Acuerdo ", en Basic Instruments and Selected Documents, Vol 5, 1957, p. 25.

TANTES, la parte contratante solicitante deberá de oír cualquier recomendación hecha por cualesquiera de las otras partes contratantes del Acuerdo.

ii.- Las PARTES CONTRATANTES deberán ser zumbamente cuidadosas para otorgar la suspensión correspondiente.

iii.- Si la solicitud es aceptada y por ende la suspensión concedida, la parte contratante correspondiente deberá presentar a las PARTES CONTRATANTES un reporte anual que incluya el estado que guarda el desarrollo de dicha concesión.

Por otra parte esta facultad de otorgar suspensiones ha sido interpretada (87) en el sentido de que el texto del artículo correspondiente del Acuerdo, artículo XXV, es de carácter general y que permite a las PARTES CONTRATANTES conceder cualquier suspensión de cualesquiera obligaciones impuestas a cualesquiera partes contratantes en casos especiales no previstos por el mismo y no establece ninguna limitación en el ejercicio de este derecho por parte de las PARTES CONTRATANTES.

87 Cfr. " Decisión adoptada por las PARTES CONTRATANTES en relación a las suspensiones previstas en el artículo XXV del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio basada en la recomendación de un Grupo de Trabajo ", en Basic Instruments and Selected Documents, Vol. 16, 1969, p. 33.

B.- Como se vio anteriormente, en el caso de que alguna parte contratante considere que algún beneficio otorgado a ella bajo el Acuerdo esta siendo incumplido o dañado por otra parte contratante y dicha situación no la haya podido resolver en negociaciones con la parte contratante en cuestión, la parte contratante afectada podrá solicitar a las PARTES CONTRATANTES que analicen el asunto con el propósito de que emitan una recomendación al respecto. Como consecuencia de lo anterior, las PARTES CONTRATANTES podrán, si así lo consideran conveniente, autorizar a una o varias partes contratantes a que suspendan la aplicación de las "concesiones arancelarias" otorgadas así como de los principios establecidos por el Acuerdo con respecto a la parte contratante que haya afectado los beneficios otorgados a otra. (88)

C.- En relación a los países en vías de desarrollo, el Acuerdo les permite desviarse, bajo el cumplimiento de una serie de requisitos, de los principios establecidos por el Acuerdo bajo la supervisión y autorización de las PARTES CONTRATANTES. (89)

D.- En caso de que alguna parte contratante miembro del Fondo Monetario Internacional llegare a cambiar los valores de sus monedas de una manera autorizada por los artículos de convenio del

88 Cfr. Art. XXIII del GATT, p. 200.

89 Cfr. Ibid. Art. XVII: 2. 213.

Fondo, deberán de cambiarse los límites de los derechos y cargas de las listas de concesiones otorgadas por dicha parte contratante. (90)

E.- A solicitud de las PARTES CONTRATANTES una parte contratante deberá de revisar, a la luz del Acuerdo, sus leyes y reglamentos en relación a exportaciones e importaciones. (91)

F.- Las PARTES CONTRATANTES deberán de revisar las barreras o restricciones al comercio impuestas por las partes contratantes con el propósito de equilibrar su balanza de pagos. (92)

G.- Las PARTES CONTRATANTES deberán de revisar la efectividad así como regular la aplicación de los subsidios otorgados por las partes contratantes a ciertos productos con el propósito de aumentar sus exportaciones. (93)

H.- El Acuerdo prevé la posibilidad, justificada a manera de excepción a los principios establecidos en el mismo, de que en caso de que la industria de una de las partes contratantes se vea en serios problemas en virtud de que los productos que manufactu-

90 Cfr. Ibid. Art. II.6. (a). p. 160.

91 Cfr. Ibid. Art. VIII.2. p. 197.

92 Cfr. Ibid. Art. XII.4. (a) p. 192.

93 Cfr. Ibid. Art. XVI.5. p. 209.

ran están siendo importados por otra parte contratante, la parte contratante importadora podrá dejar de aplicar las estipulaciones tanto del Acuerdo como de la "exención arancelaria correspondiente" previo aviso a las PARTES CONTRATANTES quienes deberán de emitir su opinión al respecto. (94)

I.- Asimismo y como lo hemos visto anteriormente, una parte contratante que desee dejar de ser parte del Acuerdo, deberá de dar aviso de tal hecho a las PARTES CONTRATANTES. (95)

J.- Resolver sobre los asuntos que por mandato del Acuerdo incluyan una acción conjunta por parte de las partes contratantes. (96)

K.- Otra facultad otorgada a las PARTES CONTRATANTES es la de aceptar los Protocolos de Adhesión de gobiernos no miembros del Acuerdo, mediante el voto favorable de cuando menos dos terceras partes de las PARTES CONTRATANTES. (97)

94 Cfr. Ibid. Art. XIX.2, p. 217.

95 Cfr. Ibid. Arts. XVIII.12, XXIII, XXX y XXXI, pp. 213, 220 y 231.

96 Cfr. Ibid. Art. XXV, p. 225.

97 Cfr. Ibid. Art. XXXI, p. 231.

III.5.2.- El Consejo de Representantes.

Este consejo está formado por los representantes de las partes contratantes y tiene la facultad y los objetivos que a continuación se indican : (98)

Sus funciones son las de considerar asuntos provenientes de las sesiones de las PARTES CONTRATANTES que requieran de atención urgente, así como de supervisar las actividades de los comités, Grupos de Trabajo, Grupos Especiales (Paneles) y otros organismos subsidiarios constituidos por acuerdo de las PARTES CONTRATANTES.

Asimismo las está delegado por las PARTES CONTRATANTES (99) aquéllas funciones otorgadas al Comité Internacional y al Comité de Balanza de Pagos y Restricciones.

El Consejo de Representantes por su parte, tiene además facultad de decisión previéndose además un procedimiento de apela

98 Cfr. " Decisión del 4 de junio de 1960 por el que se establece el Consejo de Representantes ", en Basic Instruments and Selected Documents, Vol. 9, 1961, p. 8.

99 Cfr. " Funciones delegadas al Consejo de Representantes ", en Basic Instruments and Selected Documents, Vol 9, 1961, p. 7.

ción a las mismas por el que una parte contratante afectada por alguna resolución del Consejo puede suspenderla al someterla a la consideración, por petición de dicha parte contratante, de las PARTES CONTRATANTES.

III.3.- Comités.

Como se vio anteriormente, comités pueden ser creados por las PARTES CONTRATANTES para diversos objetivos o tareas.

III.4.- Grupos de Trabajo y Grupos Especiales (Paneles).

Como también se ha visto con anterioridad al hablar de las PARTES CONTRATANTES, los Grupos Especiales (Paneles) y Grupos de Trabajo son organismos temporales creados por las PARTES CONTRATANTES a petición de alguna parte contratante con el propósito de que den su interpretación o recomendación sobre asuntos que han originado controversias entre las partes contratantes en virtud de la aplicación del Acuerdo.

III.5.- Secretario.

Como se indicó anteriormente, el Secretario del Acuerdo es aquella persona que sea el Secretario Ejecutivo de la Comisión Interim.

IV. Tarifas.

En este capítulo procederemos al estudio operativo del Acuerdo y que se refiere principalmente a la disminución en la imposición de tarifas y la prohibición del establecimiento de restricciones cuantitativas al comercio; vale la pena mencionar que toda la operación del Acuerdo está fundamentada o mejor dicho influenciada por los principios básicos establecidos por el Acuerdo indicados anteriormente.

IV.1.- Política General.

Esta política se refiere a la idea de reducir o eliminar si es posible cualquier tarifa impuesta a las importaciones y/o exportaciones de productos.

Se entiende por tarifa cualquier derecho impuesto y/o carga establecida a la importación y/o a la exportación de determinado producto.

De esta forma las partes contratantes han reconocido que las tarifas constituyen obstáculos al comercio por lo que las partes contratantes deben entrar en negociaciones (negociaciones arancelarias o comerciales) a fin de reducir el monto de los derechos y/o cualquier otro tipo de cargas o cualquier otro tipo de tarifas impuestas a las importaciones y/o exportaciones (100). asimismo

han reconocido que los controles de precios desmotivan las importaciones. (101)

Las negociaciones antes indicadas pueden ser llevadas a cabo por producto o mediante negociaciones multilaterales, negociaciones en las que se debe tomar en cuenta las necesidades de los países en vías de desarrollo y las necesidades individuales de partes contratantes e industrias. (102)

Asimismo las partes contratantes se han obligado a que :

A.- Los impuestos u otro tipo de cargas internas al comercio no deben de ser aplicados a productos importados o domésticos con el propósito de proteger u ofrecer proteccionismo a determinado producto o industria. (103) (reflejo del principio de no discriminación)

B.- Los productos importados deben de tener los mismos impuestos y/o cargas que los productos domésticos a excepción de aquellos productos para los cuales se haya acordado un tratamiento diferent

101 Cfr. Ibid. Art. III.9. p. 190.

102 Cfr. Ibid. Art. XXVIII.bis.3. p. 229.

103 Cfr. Ibid. Art. III.1. p. 190.

te hasta el 10 de abril de 1947 mediante un convenio comercial específico, exención que se eliminará al momento que la parte contratante que esté imponiendo el impuesto o carga correspondiente obtenga el liberamiento del convenio comercial respectivo. (104)

C.- Las tarifas por transporte pueden ser establecidas por la naturaleza del medio de transporte y no por la nacionalidad del producto. (105) (influencia del principio de no discriminación)

D.- Las anteriores obligaciones no abarcan compras llevadas a cabo por gobiernos, así como con respecto a cintas cinematográficas. (106)

E.- Los derechos y demás cargas que se impongan a las importaciones y/o exportaciones deben ser, por una cantidad limitada al costo de los servicios prestados (uno de los pocos servicios previstos actualmente por el Acuerdo) y no representar una protección indirecta a productos domésticos o una imposición de algún impuesto a las importaciones y/o exportaciones para fines fiscales. (107)

104 Cfr. Ibid. Art. III.2 Y 3, p. 190.

105 Cfr. Ibid. Art. III.4, p. 190.

106 Cfr. Ibid. Art. III.3 (a), p. 191.

107 Cfr. Ibid. Art. VIII.1 (a). p. 191.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

F.- Reducir la complejidad de las formalidades sobre importaciones y/o exportaciones (108) así como su número y cantidad. (109)

G.- No imponer multas cuantiosas por el incumplimiento de alguna o algunas partes contractuales de formalidades sobre importaciones y/o exportaciones. (110)

IV.2.- Bajo las listas de concesiones.

Las partes contratantes deberán dar un tratamiento no menos favorable a las demás partes contratantes que el previsto en la parte apropiada de la lista de concesiones de su Acuerdo. (111) (aplicación básica del principio de la cláusula de la nación más favorecida)

Las listas de concesiones a que se refiere el párrafo anterior por ende son celebradas independientemente por cada parte contratante, asimismo ha habido rondas de negociaciones en las que se ampliaron o modificaron dichas listas, estas rondas de negociaciones han sido las siguientes:

Ginebra, Suiza (1947)

Annecy, Francia (1949)

108 Cfr. Ibid. Art. VIII.1 (b), p. 197.

109 Cfr. Ibid. Art. VIII.1 (c), p. 197.

110 Cfr. Ibid. Art. VIII.3, p. 197.

111 Cfr. Ibid. Art. XXIV.1 (a) y (b), p. 232.

Torquay, Reino Unido (1951)

Ginebra, Suiza (1956)

Ginebra, Suiza, Ronda Dillon (1960-1961)

Ginebra, Suiza, Ronda Kennedy (1964-1967)

Negociaciones Comerciales Multilaterales/Ronda de Tokio (1973-1979), en la que se elaboraron tanto las listas de concesiones aplicables a todas las partes contratantes como los llamados códigos de conducta que amplían y explican el Acuerdo en materias específicas.

Valé la pena señalar, como se hizo en el capítulo anterior, que los derechos y obligaciones previstos por el Acuerdo no tendrán vigor entre una y otra parte contratante si éstas no han celebrado negociaciones arancelarias o comerciales o que cualesquiera de dichas partes contratantes no hayan consentido a la aplicación de la negociación arancelaria o comercial correspondiente. (112)

Asimismo es necesario aclarar nuevamente que las listas de concesiones contienen los productos a los que se les llama "concesionados" en las que una parte contratante ha accedido darles el tratamiento previsto en la negociaciones arancelarias correspondientes y por el Acuerdo, con respecto a otra parte contratante, bajo una base de reciprocidad.

112 Cfr. Ibid. Art. XXXV.1 (a) y (b). p. 232.

IV.3.- Obligaciones sobre tarifas.

La obligación más importante, por así decirlo, en relación a tarifas contenida en el Acuerdo es la de la "cláusula de la nación más favorecida" que consiste que con respecto a:

A.- Derechos de aduana.

B.- cargas de cualquier tipo a importaciones y/o exportaciones.

C.- Transferencia de pagos internacionales para cubrir importaciones y/o exportaciones.

D.- Métodos de imposición de derechos, cargas, formalidades y reglas a importaciones y/o exportaciones,

E.- Impuestos o cargas internos a productos importados y/o exportados, (113)

F.- Leyes, reglamentos y requerimientos que afecten las importaciones de productos, (114)

cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad otorgada por una parte contratante a cualesquiera productos originados en o destinados para el territorio de otra parte contratante deberán otorgarseles inmediata e incondicionalmente al producto similar originado en o destinado para los territorios de todas las demás partes contratantes (115), a excepción de los productos a los que

113 Cfr. Ibid. Art. III.2 y 4, p. 190.

114 Cfr. Ibid. Art. I.1, p. 186.

115 Cfr. Ibid. Art. I.2 (c), p. 186.

se les haya otorgado un tratamiento preferencial entre las partes contratantes indicadas en los anexos A,B,C,D,E y F del Acuerdo (116), productos a los que se les haya otorgado un tratamiento preferencial entre los Estados Unidos de Norteamérica y la República de Cuba (117) así como a productos a los que se les haya otorgado un tratamiento preferencial entre los países que fueran parte del Imperio Otomano y que se separaron del mismo el 24 de julio de 1923 a condición de que dichas preferencias sean aprobadas por cuando menos 2/3 partes de las PARTES CONTRATANTES y que constituyan más de la mitad de las partes contratantes. (118)

Como se ha visto anteriormente las partes contratantes deben de dar un tratamiento no menos favorable a las demás partes contratantes que el previsto en la parte apropiada de la lista de concesiones anexa al Acuerdo (119), por lo que los productos enunciados en las listas de concesiones de cada una de las partes contratantes deberán estar exentas de derechos aduanales ordinarios en exceso de aquéllos que estén autorizados en dichas listas de concesiones o aquéllas que por mandato de ley existan en el territorio de la parte contratante al momento de la elaboración de la lista de concesiones respectiva. (120)

116 Cfr. Ibid. Art. I.2 (c), p. 186.

117 Cfr. Ibid. Art. I.3, p. 186.

118 Cfr. Art. II.1 (a), p. 187.

119 Cfr. Art. II.1 (b), p. 187.

120 Cfr. Art. II.2, p. 186.

Por otra parte el Acuerdo preve casos de excepción al cumplimiento de obligaciones contratadas en las listas de concesiones (121), de esta manera las partes contratantes pueden imponer en cualquier tiempo a la importación de cualquier producto en su territorio :

A.- Una carga equivalente (122), con relación al producto similar o con un artículo del cual el producto importado haya sido manufacturado en todo o en parte a los impuestos que otras partes contratantes hayan aplicado a dichos productos o artículos. (123)

B.- Tarifas u otras cargas proporcionales al costo de los servicios prestados. (124)

C.- Derechos antidumping y/o compensatorios. (125)

Antes de entrar en más detalle sobre este derecho de las partes contratantes para imponer medidas antidumping y/o compensatorias vale la pena aclarar su concepto para efectos del Acuerdo.

121 Cfr. Ibid. Art. II.2 (a), p. 188.

122 Cfr. Ibid. Art. III.2, p. 190.

123 Cfr. Ibid. Art. II.2 (c), p. 188.

124 Cfr. Ibid. Art. II.2 (b), p. 188.

125 Cfr. Ibid. Art. VI.1, p. 193.

Se entiende por dumping como la práctica de introducir los productos de un país al comercio de otro país a un valor menor del normal (126), entendiéndose por valor normal aquél con el que es vendido para su consumo en el país exportador (127) o a falta de éste el valor más alto al que se vende el producto similar para su exportación a cualquier país del tercer mundo o el valor que equivalga al costo de producción del producto más una ganancia razonable. (128)

Asimismo se entiende por subsidio como la "ayuda" prestada u otorgada directa o indirectamente a la manufactura, producción, exportación y/o transportación de un producto determinado con el propósito de ser introducido al comercio de un país. (129)

Así pues y de conformidad con el Acuerdo si algún producto es introducido al mercado de un país a un precio menor al de su valor real (dumping) o contiene en su manufactura, producción, exportación o importación algún subsidio, la parte contratante que está importando dicho o dichos productos podrá, si la parte contratante en cuestión considera que dicho dumping o subsidio está dañando materialmente una industria doméstica o está imposibilitando su establecimiento (130), según sea el caso :

126 Cfr. Ibid. Art. VI.1 (a), p. 193.

127 Cfr. Ibid. Art. VI.1 (b), p. 193.

128 Cfr. Ibid. Art. VI.3, p. 194.

129 Cfr. Ibid. Art. VI.6 (a), p. 194.

130 Cfr. Ibid. Art. VI.2, p. 194.

A.- Imponer un derecho antidumping al producto en cuestión que no sea mayor que el margen del valor " normal " del producto o bien; (131)

B.- Imponer un derecho compensatorio al producto en cuestión que no sea mayor del subsidio correspondiente. (132)

Es importante señalar que las medidas antidumping y/o compensatorias solamente pueden establecerse por una o varias partes contratantes cuando existe un producto dompeado o subsidiado y que además :

A.- Se considere como ya se ha indicado, por la parte contratante que importe el producto en cuestión, que dicha importación cause un daño material a la industria doméstica o impida el establecimiento de dicha industria, o bien, (133)

B.- Cuando le sea autorizado a dicha parte contratante por parte de las PARTES CONTRATANTES, a fin de compensar el dompeo o subsidio que cause un daño material a la industria doméstica de otra parte contratante que exporte el producto en cuestión al territorio de la parte contratante, que imponga la medida correspondiente a fin de proteger indirectamente su industria doméstica con

131 Cfr. Ibid. Art. VI.3, p. 194.

132 Cfr. Ibid. Art. VI.6 (a), p. 194.

133 Cfr. Ibid. Art. VI.6 (b), p. 194.

respecto al producto en mención, es decir para evitar que un subsidio o dompec afecte indirectamente a la industria (134), medidas que la parte contratante interesada podrá establecer sin la autorización de las PARTES CONTRATANTES si por el tiempo de su aplicación pueda causar un daño irreversible, a reserva de fundamentar la acción posteriormente a las PARTES CONTRATANTES. (135)

Existen varios casos en que este tipo de medidas antidumping o compensatorias no pueden ser impuestas :

A.- A productos importados a los que se les haya exentado del pago de derechos y/o impuestos que sean exigidos al producto similar cuando son consumidos en su país de origen, para exportación o por devolución de dichos impuestos y/o derechos, (136)

B.- Para compensar la imposición de un subsidio o un dompeco. (137)

Una vez vistas las excepciones a la aplicación de las obligaciones contenidas en las listas de concesiones entraremos ahora a analizar las medidas para asegurar el funcionamiento de dichas lis

134 Cfr. Ibid. Art. VI.6 (c), p. 194.

135 Cfr. Ibid. Art. VI.4, p. 194.

136 Cfr. Ibid. Art. VI.5, p. 194.

127 Cfr. Ibid. Art. II.3, p. 183.

tas de concesiones, que obligan a las partes contratantes, entre otras cosas, a no alterar el valor de su moneda para variar el valor de las concesiones previstas en la lista correspondiente (138) y que obligan a que una parte contratante que autoriza, establece o mantiene un monopolio en la importación de un producto no lo haga para crear un proteccionismo sobre dicho producto mayor al convenido o previsto en la lista de concesiones correspondiente. (139)

En el caso de que alguna parte contratante no estuviere otorgando a determinado producto el tratamiento previsto en la lista de concesiones respectiva, las partes contratantes correspondientes celebrarán negociaciones con el propósito de resolver el problema, en caso de que la parte contratante que importe tal producto reconozca la falla en el tratamiento al producto en cuestión y declare su imposibilidad de hacerlo correctamente en virtud de leyes internas (140), las partes interesadas celebrarán negociaciones con el propósito de implementar medidas compensatorias. (141)

138 Cfr. Ibid. Art. II.4, p. 188.

139 Cfr. Ibid. Art. II.5, p. 188.

140 Cfr. Ibid. Art. II.5, p. 188.

141 Cfr. Ibid. Art. II.6 (a), p. 188.

En caso de que los valores de las monedas de las partes contratantes miembros del Fondo Monetario Internacional sean reducidas de conformidad con los artículos del Fondo, deberán ser ajustados los diferentes derechos y/o cargas previstos en las listas de concesiones de dicha o dichas partes contratantes. (142)

D.- Negociaciones sobre tarifas.

Como ya hemos visto las partes contratantes deben de celebrar o llevar a cabo negociaciones arancelarias o comerciales para que los derechos y obligaciones contempladas en el Acuerdo les sean aplicables (143). estas negociaciones arancelarias puedan ser llevadas a cabo con una o varias partes contratantes siendo éstas últimas las llamadas negociaciones comerciales multilaterales y los resultados de dichas negociaciones, por las que se otorgan diversas preferencias recíprocas a un número de productos entre las partes contratantes que las celebraron, se integran a la lista de concesiones de dichas partes contratantes y así forman parte de su especial manera de adherirse al Acuerdo General.

Por lo anterior el Acuerdo promueve a través de su articulado la celebración de negociaciones arancelarias y por ende la modificación de listas de concesiones.

142 Cfr. Basic Instruments and Selected Documents, op. cit., Vol. 27, p. 28.

143 Cfr. Art. XXXV.1 del AGAAC, p. 232.

De esta manera las partes contratantes reconocen que los derechos arancelarios constituyen un obstáculo para el comercio, por lo que se comprometen, por cuenta propia o bajo el patrocinio de las PARTES CONTRATANTES, a celebrar negociaciones arancelarias a fin de reducir el nivel de tarifas y otras cargas a las importaciones y a las exportaciones. (144)

Las negociaciones arancelarias deben de llevarse a cabo bajo la base de producto por producto o bajo la base que acuerden las partes contratantes involucradas en la negociación correspondiente. (145)

Asimismo el Acuerdo recomienda que se consideren las necesidades individuales e industriales de cada una de las partes contratantes así como las necesidades de los países en vías de desarrollo en las negociaciones arancelarias. (146)

Ahora bien, por lo que se refiere a la modificación de las listas de concesiones, las partes contratantes cada tercer año (147) unilateralmente pueden modificar o retirar una concesión incluida en la lista de concesiones correspondiente por lo que se refiere a concesiones originalmente negociadas mediante negocia-

144 Cfr. Ibid. Art. XXVIII bis.1, p. 229.

145 Cfr. Ibid. Art. XXVIII bis.2(a), p. 229.

146 Cfr. Ibid. Art. XXVIIIbis.3, p. 229.

147 El primer día de cada periodo de tres años empezando el 1 de enero de 1958.

ción con la parte contratante respectiva y con cualesquiera otras partes contratantes que en la opinión de las PARTES CONTRATANTES tengan un interés substancial en el caso o un interés como Proveedores (148). en caso de modificaciones a las listas de concesiones éstas no deben disminuir el tratamiento o los beneficios otorgados en la lista de concesiones elaborada con anterioridad. (149)

Si una de las partes contratantes propone llevar a cabo negociaciones con otras partes contratantes en los términos antes descritos, a fin de modificar la lista de concesiones correspondiente y éstas negociaciones no llegaren a una solución satisfactoria, la parte contratante que proponga la modificación a la lista de concesiones podrá hacerlo o inclusive cancelarla, las partes que hayan participado en la negociación correspondiente podrán a su vez modificar o cancelar, según sea el caso, la concesión respectiva. (150)

Ahora bien si por el contrato dichas negociaciones son satisfactorias, cualquier parte contratante que tenga un interés substancial en el caso podrá modificar o cancelar, según sea el caso, la concesión correspondiente con respecto a la parte contratante que haya propuesto la modificación a la lista de concesiones. (151)

148 Cfr. Art. XXVIII.1 del AGAAC. p. 227.

149 Cfr. Ibid. Art. XXVIII.2, p. 227.

150 Cfr. Ibid. Art. XXVIII.3, p. 227.

151 Cfr. Ibid. Art. XXVIII.3 (b), p. 228.

Cualesquiera partes contratantes podrán solicitar la modificación de sus listas de concesiones fuera del periodo de tres años antes indicado si así lo autorizan las PARTES CONTRATANTES, en cuyo caso si la negociación correspondiente es exitosa tendrá las mismas concesiones que se hubieran llevado a cabo durante el periodo de tiempo antes indicado y en el caso de que las negociaciones no llegaran a una solución satisfactoria tendrán asimismo las mismas concesiones que se hubieran llevado a cabo en el periodo de tiempo antes señalado a reserva de que sea autorizado por las PARTES CONTRATANTES. (152)

Asimismo cualquier parte contratante podrá antes del periodo de tres años indicado con anterioridad, previo aviso a las PARTES CONTRATANTES, reservarse el derecho de entrar en negociaciones para modificar o cancelar su o sus listas de concesiones por el mismo periodo de tres años, de ser así cualesquiera otras partes contratantes podrán reservarse también el derecho durante el nuevo periodo de tres años de entrar en negociaciones arancelarias sobre concesiones originalmente negociadas con la parte contratante que se reservó el derecho en primer lugar. (153)

Para efectos de los párrafos anteriores una parte contratante es considerada como una parte contratante con la cual se haya llevado a cabo una concesión originalmente negociada si dicha parte

152 Cfr. Ibid. Art. XXVIII.4, p. 228.

153 Cfr. Ibid. Art. XXVIII.5, p. 229.

contratante tuvo durante un período representativo anterior a que el asunto se pusiera a discusión un interés principal como proveedor en relación al producto en cuestión. (154)

Desafortunadamente el Acuerdo no prevé medidas compensatorias en caso de que alguna de las partes contratantes modifique o cancele listas de concesiones sin seguir el procedimiento antes descrito, solamente se limita a autorizar a la o las partes contratantes afectas a cancelar o modificar, según sea el caso, la lista de concesiones respectiva.

Vale la pena señalar que existe una forma de modificar o cancelar las obligaciones comerciales contenidas en las listas de concesiones sin tener que llevar a cabo el procedimiento antes descrito de modificación de listas de concesiones, ésta es buscando la autorización de las PARTES CONTRATANTES de la suspensión a favor de la parte contratante interesada de la aplicación del artículo II del Acuerdo (155) que se refiere, como ya hemos visto, al cumplimiento por parte de las partes contratantes de las obligaciones contenidas en las listas de concesiones que hayan negociado. (156)

154 Cfr. " Acción de las PARTES CONTRATANTES en relación a concesiones arancelarias resultantes de las negociaciones comerciales multilaterales ". en Basic Instruments and Selected Documents, Vol. 26, 1978, p. 202.

155 Cfr. Art. XXV.5 del AGAAC, p. 225.

156 Cfr. Basic Instruments and Selected Documents, op. cit., Vol. 22, p. 10.

Antes de pasar al siguiente capítulo será conveniente hacer un pequeño resumen del presente. fin de lograr una mayor comprensión del mismo.

Dentro del aspecto operativo del Acuerdo existe la regulación, influenciada por los principios del mismo, de las tarifas y de las listas de concesiones y por otra parte de las restricciones cuantitativas.

Las tarifas son aquellos derechos, impuestos y/u otro tipo de cargas que se aplican a la importación y/o exportación de productos a fin de proteger determinada industria. las partes contratantes han reconocido que la imposición o el aumento de tarifas obstaculiza el comercio internacional por lo que procuran reducirlas y en su caso extinguirlas a través de negociaciones arancelarias o comerciales.

Estas negociaciones arancelarias son llevadas a cabo entre dos o más partes contratantes (pudiendo ser Negociaciones Comerciales Multilaterales como es el caso de la ronda de Tokio) y cuyo resultado, es la adopción por cada una de las Partes contratantes que intervinieron en dicha negociación y bajo una política de reciprocidad, de incluir más productos a las listas de concesiones de cada una de las partes contratantes en las que se contienen tratamiento especial a la importación y/o exportación de dichos productos a los que se les denomina productos concesionados.

Todas las partes contratantes necesitan llevar a cabo nego-

ciaciones arancelarias y en las listas de concesiones para que sean sujetos de los derechos y obligaciones contenidas en el Acuerdo.

De esta forma el Acuerdo puede hacer eficaces los principios básicos del mismo, ya que cualquier privilegio que conceda una parte contratante a otra deberán otorgárselo inmediatamente a las demás, ya sea que dicho privilegio esté contenido en una lista de concesiones (que todas las partes contratantes deben tener) en cuyo caso será aplicable el tratamiento no menos favorable de aquél previsto en las listas de concesiones establecido en el artículo II del Acuerdo o cualquier otro privilegio que no esté contemplado en alguna lista de concesiones en cuyo caso será aplicable la cláusula de la nación más favorecida .

Asimismo las partes contratantes pueden modificar o cancelar unilateralmente los beneficios contenidos en las listas de concesiones respectivas, mediante un procedimiento especial o bien reducir tarifas a través de la celebración de nuevas negociaciones arancelarias o comerciales.

V.- Restricciones Cuantitativas y Casos Especiales.

V.1.- Restricciones cuantitativas.

V.1.1.- Prohibición básica.

Existe otra forma, además de las tarifas, de imponer obstáculos al comercio y que constituye otro mecanismo regulado por el Acuerdo bajo la influencia de los principios básicos antes indicados, éstas son las restricciones cuantitativas que se establecen a las importaciones y/o exportaciones de productos a través de cuotas, licencias de importación, restricciones a las exportaciones y/u otro tipo de medidas diferentes a derechos, impuestos o cargas (tarifas), mismas que de conformidad con el Acuerdo no deben ser impuestas a las importaciones, exportaciones o venta para exportaciones de ningún producto. (157)

Vale la pena señalar la diferencia esencial que, en cuanto al tratamiento que les da el Acuerdo, existe entre las tarifas y las restricciones cuantitativas. Las tarifas como indicamos en el caso

157 Cfr. Art. XV.1 del AGAAC, p. 206.

anterior, están sujetas a negociación (negotaciones comerciales o arancelarias) mientras que las restricciones cuantitativas por regla general están prohibidas, habiendo algunas excepciones a esta regla.

A esta regla general le son aplicables las siguientes excepciones :

a.- Prohibición sobre exportaciones para evitar escases de productos esenciales. (158)

b.- Prohibiciones o las limitaciones y/o exportaciones para cumplir con las obligaciones en relación al comercio internacional. (158)

c.- Prohibición a la importación de productos pesqueros o agrícolas ya sea para explotar el producto similar en el territorio de la parte contratante importadora o bien para facilitar el comercio de superávits de existencia del producto similar en el territorio del país importador. (158)

d.- Restricciones cuantitativas a la exhibición de filmes cinematográficos, mismas que deberán ser impuestas solamente en forma de cuotas. (159)

158 Cfr. Ibid. Art. XI.2, p. 200.

159 Cfr. Ibid. Art. IV, p. 191.

e.- Otra excepción a la regla general de la no imposición de restricciones cuantitativas al comercio es la que se refiere a las acciones de emergencia en la importación de algún producto en particular, visto anteriormente.

Esta consiste en la facultad de cualesquiera de las partes contratantes de suspender o cancelar las obligaciones contraídas en su lista de concesiones con respecto a un determinado producto si la importación del mismo a su territorio es llevada a cabo en tales cantidades que causen o amenacen en causar un daño serio a los productores domésticos, siendo este resultado de un desarrollo imprevisto en la economía de la parte contratante que se vea afectada por la importación del producto en cuestión. (160)

Las partes contratantes que deseen imponer una restricción cuantitativa para acción de emergencia deberá notificarlo antes de su imposición a las PARTES CONTRATANTES y deberá entrar en consultas con éstas y con cualesquiera otras partes contratantes que tengan un interés como exportadores sobre el producto en cuestión. Si dichas consultas no llegan a un resultado satisfactorio y si la acción de emergencia es impuesta o mantenida, las partes contratantes afectadas podrán suspender, previo aviso y recepción del mismo por las PARTES CONTRATANTES, las obligaciones comerciales contraídas bajo el Acuerdo con respecto a la parte contratante que imponga o mantenga dichas medidas. (161)

160 Cfr. Ibid. Art. XIX.1 (a), p. 217.

161 Cfr. Ibid. Art. XIX.2, 3 (a). p. 218.

Si la parte contratante que desee imponer este tipo de restricciones cuantitativas lo hiciera sin previa consulta con las PARTES CONTRATANTES y con las partes contratantes interesadas y dicha medida causara o amenazara causar un daño serio a los productores domésticos de alguna o algunas partes contratantes, ésta o éstas últimas podrán suspender las obligaciones contenidas en la lista de concesiones correspondiente con respecto a la partes contratantes que impongan dichas medidas al momento de su imposición o durante todo el periodo de consultas con el propósito de evitar o remediar el daño o la amenaza de daño correspondiente. (162)

f.- Prohibiciones a las importaciones para proteger tanto la posición financiera externa como la balanza de pagos de la parte contratante importadora incluyéndose también en esta excepción a países con bajos niveles de vida o con un nivel bajo de desarrollo (163) que al tratar de llevar a cabo un proceso rápido de desarrollo puedan tener problemas en sus balanzas de pago, en cuyo caso podrán establecer controles a las importaciones para proteger, además de lo indicado anteriormente, el nivel de reservas adecuado para la implementación de su programa de desarrollo mediante restricciones cuantitativas encaminadas exclusivamente a: i.- pre

162 Cfr. Ibid. Art. XIX.3 (b), p. 218.

163 Cfr. Ibid. Art. XVIII.4 (a), p. 211.

ver o detener un declinamiento serio de sus reservas monetarias y/o ii.- para lograr un aumento considerable de las mismas. (164) (165)

En los casos a que se refiere el párrafo anterior las prohibiciones se deberán de implantarse y conducirse bajo una política coherente evitando causar daño a alguna de las demás partes contratantes, restringir irrazonablemente las importaciones y dejar de dar cumplimiento a reglamentos y/o leyes sobre patentes, marcas y propiedad industrial en general.

Asimismo si se implantara cualquier medida de conformidad con lo indicado anteriormente deberá de eliminarse tan pronto como se supere la situación por la cual la medida correspondiente fue implantada.

En el supuesto de imposición de restricciones cuantitativas por parte de países en vías de desarrollo en los términos antes indicados, la parte contratante que desee implementar una restricción cuantitativa deberá hacerlo sin causar un daño innecesario a los intereses comerciales o económicos de las demás partes contratantes ni tampoco para impedir la importación y/o exportación.

164 Cfr. Ibid. Art. XVIII.9, p. 212.

165 Cfr. Ibid. Art. XII.1, 2, p. 201.

ción de muestras comerciales o para impedir el cumplimiento de reglamentos en materia de patentes, marcas, derechos de autor o cualquier asunto en materia de propiedad industrial, restricciones que la parte contratante en cuestión deberá eliminar cuando nuevas condiciones no lo justifiquen. (166)

Cualesquiera partes contratantes que deseen implantar alguna restricción cuantitativa para proteger su balanza de pagos en cualesquiera de los casos indicados anteriormente deberán de dar aviso a las PARTES CONTRATANTES. Estas últimas deberán consultar con la parte contratante que haya impuesto dichas medidas anualmente o cada dos años si se trata de restricciones cuantitativas impuestas para proteger las balanzas de pagos para propósitos de desarrollo de países con bajos niveles de vida sobre la efectividad y resultados por la imposición de la restricción cuantitativa correspondiente. Si como resultado de éstas consultas las PARTES CONTRATANTES opinan que la imposición de la restricción cuantitativa no es consistente con lo establecido por el Acuerdo (analizado anteriormente) harán las recomendaciones pertinentes a fin de que la parte contratante en cuestión haga las modificaciones que las PARTES CONTRATANTES consideren necesarias. (167)

166 Cfr. Ibid. Art. XVIII.10, 11 p. 213.

167 Cfr. Ibid. Art. XII.4, p. 202.

167 Cfr. Ibid. Art. XVIII.12, p. 213.

167 Cfr. " Declaración sobre medidas arancelarias tomadas para propósitos de balanza de pagos " en Basic Instruments and Selected Documents, Vol. 26, 1980, p. 205.

Cuando dicha inconsistencia cause asimismo un daño al comercio de alguna o algunas otras partes contratantes y la parte contratante que este imponiendo la restricción cuantitativa correspondiente no haga las modificaciones pertinentes recomendadas por las PARTES CONTRATANTES, esta última podrá autorizar a la parte contratante afectada a suspender la aplicación de sus obligaciones adquiridas bajo los principios del Acuerdo con respecto a la parte contratante que este implantando la restricción cuantitativa en mención. (163)

Asimismo cualesquiera partes contratantes podrán solicitar a las PARTES CONTRATANTES que entren en consultas con otras que estén imponiendo restricciones cuantitativas de una manera inconsistente con lo establecido por el Acuerdo, las PARTES CONTRATANTES no promoverán dichas consultas si las partes contratantes en cuestión no han celebrado negociaciones o consultas en los términos del procedimiento de resolución de controversias antes indicado. Las consultas que en el caso se lleven a cabo por las PARTES CONTRATANTES tendrán el mismo valor y consecuencias de las indicadas en el párrafo anterior. (164)

Si en virtud de la aplicación de cualesquiera de las medidas antes indicadas una parte contratante que haya impuesto una res-

tricción cuantitativa para prohibitos de desarrollo considera que impiden la realización de sus políticas de economía para desarrollo podrá, previo aviso por escrito dirigido al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES retirarse del Acuerdo. (169)

V.1.2.- Administración en la imposición de restricciones cuantitativas.

En el punto anterior vimos en términos generales la imposición de restricciones cuantitativas al comercio está prohibida de conformidad con el Acuerdo.

No empero lo anterior, existen excepciones a dicha prohibición mismas que se mencionaron y se indicó asimismo la manera en que dichas restricciones deben de ser instrumentadas de conformidad con el Acuerdo.

En este inciso 2 veremos bajo que política deben ser hechas dichas restricciones cuantitativas por cada una de las partes contratantes dentro de sus propias jurisdicciones.

El principio básico para la imposición de restricciones cuantitativas es la no discriminación en su aplicación, (influencia del principio básico del mismo nombre) es decir que cualquier restricción y/o prohibición impuestas a la importación y/o expor-

tación de cualquier producto por parte de cualesquiera partes contratantes deberá ser hecha con respecto a todas las partes contratantes por lo que se refiere al producto en cuestión. (170)

Como hemos visto anteriormente las restricciones cuantitativas pueden ser impuestas a través de cuotas, licencias de importación, restricciones a las exportaciones y/u otro tipo de medidas.

Antes de continuar es necesario señalar lo que significa una "cuota" y por ende lo que significa la "distribución" del comercio de cada una de las partes contratantes.

Una cuota es el total de un determinado producto que una parte contratante permite importar o exportar de un territorio (por lo que una cuota es considerada como una restricción cuantitativa como lo son también las licencias de exportación e importación que se verán más adelante). La distribución del comercio es el porcentaje de la cuota de importación que cada una de las partes contratantes con un interés de exportación, tiene en el mercado de la parte contratante importadora. De esta forma y a manera de ejemplo podemos decir que determinada parte contratante impone una restricción cuantitativa por cuota a la importación de azúcar de 100 toneladas al año y que otra parte contratante tiene una distribución en el comercio de la parte contratante que impone la

170 Cfr. Ibid. Art. XIII.1, p. 230.

cuota del 10 % por lo que la primera parte contratante tendrá el derecho de exportar a la parte contratante importadora y que estableció la cuota, 10 toneladas de azúcar al año.

Tomando en consideración lo indicado en los párrafos anteriores (el principio de no discriminación en la imposición de restricciones cuantitativas y a la aplicación de cuota y distribución en el comercio), cualquier parte contratante que imponga una restricción cuantitativa sobre la importación de determinado producto deberá de respetar, en lo posible, la distribución en el comercio de las demás partes contratantes en el mercado de la parte contratante que imponga la restricción cuantitativa correspondiente. (171)

Asimismo en la imposición de restricciones cuantitativas a las importaciones, la o las partes contratantes que deseen imponerlas deberán de hacerlo, cuando sea práctico, mediante cuotas fijas, mismas que deberán hacerse del conocimiento general. (172)

En caso de que la imposición de cuotas fijas no sea práctico la restricción cuantitativa a la importación correspondiente deberá darse mediante licencias o permisos de importación sin cuota. (173)

171 Cfr. Ibid. Art. XII.2, p. 201.

172 Cfr. Ibid. Art. XIII.2(a), 2^{da}), p.204.

173 Cfr. Ibid. Art. XIII.2 (b), p. 204.

Dado el supuesto que una o varias partes contratantes impongan una restricción cuantitativa a la importación mediante cuotas deberán, mediante acuerdo con las partes contratantes que tengan un interés substancial como abastecedores del producto objeto de la cuota, asignar a cada una de dichas partes contratantes su distribución en el comercio de la parte contratante que imponga la restricción correspondiente con respecto al producto objeto de la cuota. Si no se puede llevar a cabo el acuerdo antes indicado, la parte contratante que imponga la restricción cuantitativa respectiva asignará la distribución en el comercio de la cuota correspondiente entre las partes contratantes interesadas de conformidad con su criterio, que deberá basarse en la experiencia obtenida en las pláticas llevadas a cabo con anterioridad con dichas partes contratantes. (174)

La distribución de la cuota en el comercio de cualquier parte contratante deberá ser invariablemente respetada. (175)

Hemos visto que las restricciones cuantitativas se pueden imponer ya sea a las exportaciones como a las importaciones, dentro de las que se pueden establecer a las importaciones están las cuotas que ya analizamos y licencias y/o permisos a las importaciones que analizaremos, en seguida.

174 Cfr. Ibid. Art. XIII.2 (d), p. 204.

175 Cfr. " El caso del azúcar entre Nicaragua y los Estados Unidos de Norteamérica " en Basic Instruments and Selected Documents, Vol. 31, 1985, p. 67.

Se entiende por licencias de importación como aquél o aquéllos procedimientos administrativos usados para la operación de regímenes por los que se deben presentar a las autoridades administrativas competentes como condición para efectuar la importación correspondiente en el territorio del país importador. (176)

En los términos del párrafo anterior cualquier parte contratante que imponga un régimen de licencias de importación deberá proporcionar a cualquier parte contratante que tenga un interés sobre el producto objeto de la licencia de importación, toda la información con respecto a la administración de dichas licencias, sobre las licencias otorgadas y la distribución de las mismas entre las partes contratantes abastecedoras del producto en cuestión, (177) asimismo las reglas de cada una de las partes contratantes para la imposición de licencias a las importaciones deberán ser publicadas y enviadas al Secretario del Acuerdo. (178)

Lo anterior se debe principalmente a que las licencias o permisos a las importaciones no deben ser establecidas para importar

176 Cfr. " Acuerdo sobre procedimientos para licencias de importación, artículo I.1 " en Basic Instruments and Selected Documents, Vol. 26, 1979, p. 154.

177 Cfr. Art. XIII.3 (a) del ABAND. p. 204.

178 Cfr. Basic Instruments and Selected Documents, op. cit., Vol. 26, p. 154.

el producto objeto de la licencia de uno o varios países exclusivamente, es decir para proteger la importación de un producto de terminado de uno o varios países solamente. (179) práctica obviamente discriminatoria.

Los procedimientos administrativos utilizados para los regimenes de licencias deben de ajustarse a los principios del Acuerdo. (180)

Para los efectos del cumplimiento de sus obligaciones en lo concerniente a licencias de importación, las partes contratantes no estarán obligadas a proporcionar información alguna que consideren afecten sus intereses de seguridad o a tomar alguna medida que consideren pertinente llevar a cabo para proteger los mismos. (181)

Cualesquiera partes contratantes que consideren que otra parte contratante está incumpliendo sus obligaciones por lo que respecta a la imposición de licencias de importación deberá recurrir al procedimiento de resolución de controversias a que se refiere el capítulo segundo. (182)

179 Cfr. Art. XII.3 (c) del AGAAC p. 202.

180 Cfr. Basic Instruments and Selected Documents, op. cit., Vol. 26, p. 154.

181 Cfr. Art. XXI del AGAAC. p. 219.

182 Cfr. Basic Instruments and Selected Documents, op. cit., Vol. 26, p. 154.

Tomando como base lo antes indicado en lo concerniente a la imposición de licencias a la importación, y a los dos procedimientos para la imposición de licencias automáticas y licencias no automáticas a la importación.

V.1.2.1.- Licencias automáticas. (183)

Se entiende por licencias automáticas a la importación aquellas que son otorgadas sin ningún proceso de discriminación.

Este tipo de licencias deben ser otorgadas toda vez que sean así autorizadas o toda vez que no exista un procedimiento especial para la importación de determinados productos, visados que deben ser siempre otorgadas inmediatamente después de su solicitud.

V.1.2.2.- Licencias no automáticas. (184)

Son aquellas cuyas solicitudes pasan por un determinado proceso para ser otorgadas.

El procedimiento para la obtención de este tipo de licencias no debe causar más daño al comercio que aquél que cause la propia

183 Cfr. Basic Instruments and Selected Documents, op. cit., Vol. 26, p. 154.

184 Cfr. Basic Instruments and Selected Documents, op. cit., Vol. 26, p. 154.

imposición de la licencia no automática a las importaciones (la restricción cuantitativa correspondiente)

Asimismo el tiempo para el estudio y resolución de la solicitud correspondiente deberá ser lo más corto posible.

En el otorgamiento de licencias respectivas se debe de dar especial consideración a los nuevos importadores.

Una vez visto lo anterior pasaremos a analizar las restricciones cuantitativas impuestas a las exportaciones.

Como vimos en el punto A.1 anterior las restricciones cuantitativas a las importaciones y/o exportaciones están prohibidas de conformidad con el Acuerdo, reserva hecha a una serie de excepciones que también se indicaron. (185)

Asimismo se mencionó que en caso de que alguna parte contratante imponga alguna restricción cuantitativa, ya sea a sus importaciones y/o exportaciones, deberá de hacerlo de una forma equitativa entre todas las partes contratantes. (186)

185 Cfr. Art. XI.1 y .2 del AGAAC, p. 200.

186 Cfr. Ibid. Art. XIII.1, p. 203.

Ahora bien, por lo que se refiere a la imposición de restricciones cuantitativas a las exportaciones estas deberán de sujetarse en la medida de lo posible a los principios indicados para la imposición de restricciones cuantitativas a las importaciones. (187)

Vale la pena aclarar en este momento que la aplicación del principio de la no discriminación en lo referente a la aplicación de tarifas se encuentra fundamentada por el Acuerdo tanto por la cláusula de la nación más favorecida (188) como por el tratamiento no menos favorable de aquél previsto en la lista de concesiones (189), mientras que por lo que se refiere a la imposición de restricciones cuantitativas está fundamentada en la cláusula de la nación más favorecida (190) y en la no discriminación en la administración de restricciones cuantitativas (191), es decir la cláusula de la nación más favorecida predomina independientemente si se trata de tarifas o de restricciones cuantitativas.

V.1.3.- Excepciones a la aplicación del principio de la no discriminación en la administración de restricciones cuantitativas.

187 Cfr. Ibid. Art. XIII.5, p. 205.

188 Cfr. Ibid. Art. I, p. 186.

189 Cfr. Ibid. Art. II, p. 187.

190 Cfr. Ibid. Art. I, p. 186.

191 Cfr. Ibid. Art. XIII, p. 203.

En el punto 2 precedente indicamos que, en caso de que alguna parte contratante imponga, como excepción, una restricción cuantitativa a las importaciones y/o exportaciones de determinados productos a o de su territorio le deberá de hacer de una manera no discriminatoria entre los diferentes productos similares importados y/o exportados a o de su territorio.

Existen en el Acuerdo casos en que a las partes contratantes les es permitido imponer, como se dijo antes a manera de excepción, restricciones cuantitativas al comercio de determinado producto sin aplicar, por lo que refiere a las importaciones y/o exportaciones del producto similar, la regla de no discriminación en la administración de restricciones cuantitativas y que se enumeran a continuación : (192)

a.- Para restringir pagos y transferencias relativos a transacciones internacionales que la parte contratante esté autorizada a hacer de conformidad con lo estipulado por los artículos de convenio del Fondo Monetario Internacional o por el acuerdo especial de cambio correspondiente. (vale la pena volver a referirse al capítulo primero en lo referente a " relaciones con el Fondo Monetario Internacional).

b.- Debe aplicarse a las partes poco importantes del comercio exterior de la parte contratante que imponga la restricción

cuantitativa correspondiente a condición de que dicha acción esté autorizada por las PARTES CONTRATANTES y que forme como consecuencia una ventaja superior al perjuicio originado al comercio de otras partes contratantes.

c.- En relación a productos provenientes de territorios de partes contratantes no miembros de una Área común de comercio (v.g. Comunidad Económica Europea) con respecto a productos de partes contratantes que sí lo sean a condición de que la regla de no discriminación en la administración de restricciones cuantitativas se aplique a todos los productos de las partes contratantes que no sean miembros del área común de comercio correspondiente.

d.- Destinadas a orientar las exportaciones para obtener divisas sin apartarse de la regla de no discriminación en la administración de restricciones cuantitativas.

V.2.- Casos especiales.

Existen casos especiales previstos por el Acuerdo de excepciones a la no imposición de restricciones cuantitativas que, aunque surgen como excepciones a la prohibición básica de la no imposición de restricciones cuantitativas al comercio (193) antes indicada, no sigan los mismos lineamientos y procedimientos mencionados con anterioridad (lo que se refiere a las excepciones antes

193 Cfr. Ibid. Art. XI-1, p. 200.

cadás y en especial a las cuotas y licencias o permisos a las importaciones) sino que por el contrario tienen una reglamentación especial inclusive entre dichas excepciones, que se enumeran y explicarán a continuación:

- 1.- Empresas gubernamentales.
- 2.- Adquisiciones gubernamentales.
- 3.- Control de cambios.
- 4.- Estándares nacionales. (normas)
- 5.- Procedimientos aduanales.

V.2.1.- Empresas gubernamentales.

Para efectos del Acuerdo una empresa gubernamental es aquella que es establecida o mantenida por una parte contratante no importando la ubicación de la misma o aquella que obtenga un privilegio especial y/o exclusivo por alguna parte contratante, en las que, cualesquiera que sean los casos, dicha parte contratante deberá actuar con respecto a dichas empresas de una forma consistente con el principio de no discriminación concernientes o con las medidas sobre importación y/o exportación para comerciantes privados previstos por el Acuerdo, permitiendo asimismo a otro ti-

po de empresas llevar a cabo dichas importaciones y/o exportaciones, (194) debiendo asimismo informar a las PARTES CONTRATANTES sobre los productos que sean importados y/o exportados bajo éstos términos. (195)

Lo anterior no es aplicable a importaciones de productos dirigidos para consumo gubernamental. (196)

V.2.2.- Adquisiciones gubernamentales.

Otra excepción a la no imposición de restricciones cuantitativas al comercio es la que se refiere a adquisiciones de productos para usos gubernamentales.

Vale la pena recordar como lo vimos anteriormente, que de conformidad con lo estipulado en el Acuerdo, los productos importados al territorio de cualquier parte contratante deben ser tratados de igual forma a los productos similares elaborados en el territorio de la parte contratante importadora por lo que se refiere a leyes, reglamentos y requisitos que regulen la venta, la oferta

194 Cfr. Ibid. Art. XVII.1 (a), (b), p. 209.

195 Cfr. Ibid. Art. XVII.4, p. 210.

196 Cfr. Ibid. Art. XVII.2, p. 210.

de venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de dichos productos. (197) Esto refleja en gran medida, como se ha dicho previamente, la aplicación del principio de no discriminación.

La regla general de tratamiento igual indicada en el párrafo anterior no es aplicable en lo referente a leyes, reglamentos y requisitos que regulen la adquisición por parte de agencias gubernamentales de productos destinados a propósitos gubernamentales no destinados a la reventa comercial o a la producción de bienes para venta comercial. (198)

A la imposición de la excepción a que se refiere el párrafo anterior se ha opinado, aun cuando no ha sido confirmado por algún acuerdo o caso en especial (199), que le es aplicable el principio de la cláusula de la nación más favorecida (200), es decir que puede operar la importación de determinado producto para uso o adquisición gubernamental como excepción a la aplicación del principio de no discriminación y al mismo tiempo estar obligada la parte contratante que importe dicho producto a otorgar dicho privilegio

197 Cfr. Ibid. Art. III.4, p. 190.

198 Cfr. Ibid. Art. III.5, p. 191.

199 Cfr. " Los acuerdos de la ronda de Tokio sobre barreras técnicas y adquisiciones gubernamentales " en Basic Instruments and Selected Documents, Vol. 19, 1982, p. 5.

200 Cfr. Art. I-1 del AGAAC, p. 186.

a todos los productos similares a ser importados a su territorio por cualquier persona en cumplimiento a la aplicación del principio de la cláusula de la nación más favorecida; si la opinión respectiva fuera favorable la excepción a la aplicación del principio de no discriminación resultaría obviamente absurda.

Para efectos del Acuerdo, quedan sujetos a las disposiciones referentes a adquisiciones gubernamentales (201):

+ Leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas referentes a compras del sector público y la prestación de servicios inherentes a los mismos, cuya cuantía no sea mayor al valor de los productos en cuestión.

Es importante señalar que el tipo de servicios a que se refiere el párrafo anterior, que incluyen solamente aquellas inherentes al suministro de los productos objeto de la compra del sector público y que deberán ser, para ser incluidos en el Acuerdo, de un valor igual o menor al de los productos en cuestión, son de los poquísimos servicios previstos por el Acuerdo; en lo general, como se ha visto con anterioridad, el Acuerdo no cubre o regula la prestación, importación y/o exportación de servicios aun cuando, como también se ha visto, se ha pensado en la conveniencia de incluirlos en el sistema comercial del Acuerdo. (Reporte Leutwiller)

201 Cfr. " Acuerdo sobre adquisiciones gubernamentales, artículo I " en Basic Instruments and Selected Documents, Vol. 26, 1980, p.33.

4.- Compras hechas por entidades bajo el control directo o sustancial de las partes contratantes por lo que respecta a procedimientos y prácticas de compras.

4.- Todos los contratos de adquisiciones gubernamentales con un valor igual o superior a 150 000 SDR. (202)

Vale la pena señalar lo que significan los SDR (Special Drawing Rights).

Hemos visto y seguiremos viendo asuntos o aspectos del Acuerdo en donde se habla del costo, utilidad, etc., de los productos importados y/o exportados a alguna parte contratante, es decir se refieren al valor de dichos productos, surge entonces el problema de determinar el valor de los productos, como determinarlo y considerando cuales factores. Cada parte contratante da el valor de los productos de conformidad con su sistema monetario representado por su moneda, es así que determinado producto valdrá en el mercado de determinada parte contratante tantas unidades de la moneda de curso legal de dicha parte contratante.

El problema se complica cuando determinados productos son ofrecidos a la venta o adquiridos en el mercado internacional, ¿cuál es entonces el valor de los productos? ¿cuántas unidades y de que moneda se deben de pagar por adquirir determinado produc-

202 SDR. Special Drawing Rights. Representación del sistema previsto para valuación de monedas del FMI.

to?, ¿cuál es, al fin y al cabo, el sistema que regula las transacciones comerciales internacionales por lo que se refiere a la determinación del valor de los productos objeto de dichas transacciones?

Este problema es resuelto o mejor dicho está regulado por los artículos del convenio del Fondo Monetario Internacional.

Dicho sistema se le llama del "Valor Nominal" (par value) y de conformidad con el articulado del Fondo Monetario Internacional todos los países miembros que celebren transacciones comerciales internacionales deberán de mantener el valor de su moneda de curso legal en proporción a Special Drawing Rights u otro denominador que no sea oro o una moneda. (203)

Es decir que la moneda de curso legal de cada país que expresa el valor de sus productos deberá de mantener cierta proporción a los SDR de conformidad con el sistema de "Valor Nominal" previsto por los artículos de convenio del Fondo Monetario Internacional para poder llevar a cabo transacciones comerciales internacionales, lo que también significa que las monedas de cada una de los países está valuada en SDR. mismos que son asignados por el Fondo Monetario Internacional de conformidad con un sistema de valuación especial con el propósito de mantener una equidad entre los valores de las diferentes monedas de curso legal para efectos

de transacciones comerciales internacionales. por ende cada moneda de curso legal tiene su equivalente en SDR diferente a las monedas de curso legal de los demás países. (v.g.r. \$1.00 Dólar de los Estados Unidos de Norteamérica es igual a 1.00891 SDR)

De esta forma el Fondo regula el valor de la moneda y su paridad frente a las monedas de curso legal de otros países, el resultado de dicho valor esta expresado en SDR que da el " Valor Nominal " de la moneda en cuestión .

Obviamente este sistema está reconocido como el único válido para objeto de valorización de productos y para fijación de paridades por el Acuerdo. (204)

Ahora bien ya hemos visto, por lo que se refiere a adquisiciones gubernamentales, la regla general de aplicación no discriminatoria, sus excepciones y los casos en que el Acuerdo considera que existen adquisiciones gubernamentales, ahora pasaremos a estudiar la forma en que, de conformidad con el Acuerdo, las partes contratantes deben de administrar dichas adquisiciones gubernamentales. (205)

Las adquisiciones gubernamentales pueden ser llevadas a cabo mediante contratación directa, licitación pública y licitación selectiva.

204 Cfr. Arts. VII.4 y VII.1 del AGAAC, pp. 196 y 195.

205 Cfr. Basic Instruments and Selected Documents, op. cit., Vol. 26, p. 33.

V.2.2.1.- Contratación directa.

Se entiende por contratación directa la o las adquisiciones llevadas a cabo por la entidad correspondiente por contacto directo con cada proveedor por separado.

Este tipo de adquisiciones sólo se podrán llevar a cabo en las siguientes circunstancias, sin que por ello se efectúe una discriminación entre productores extranjeros o de protección a los productores nacionales. (influencia del principio de no discriminación)

i.- Si después de una licitación pública o selectiva no se hayan presentado ofertas o éstas no puedan ser consideradas como válidas.

ii.- Cuando por el tipo de adquisición sólo pueda ser proporcionado por un proveedor específico. (v.g.r. obras de arte)

iii.- Por razones de extrema urgencia.

V.2.2.2.- Licitación pública y selectiva.

Licitación pública son aquellas en que todos los proveedores interesados pueden presentar ofertas. Las licitaciones selectivas son aquellas en que los proveedores pueden presentar ofertas en virtud de invitación por parte de la entidad correspondiente.

Este tipo, de licitaciones se deben hacer en todos los casos a excepción de aquéllos indicados en el inciso i) precedente.

En el proceso de calificación de proveedores no debe de existir discriminación entre aquéllos nacionales y extranjeros.

Para la vigilancia del cumplimiento por parte de las partes contratantes de las normas establecidas por el Acuerdo en relación a este tipo de asuntos existe un Comité de Compras del Sector Público.

Es aplicable, por lo que respecta a compras o adquisiciones gubernamentales el procedimiento de resolución de controversias previsto por el Acuerdo.

V.2.3.- Control de cambios.

Otra manera de imponer restricciones cuantitativas al comercio es a través de controles de cambios, por ejemplo, toda la regulación de la excepción para establecer restricciones cuantitativas antes vista (206) para proteger las balanzas de pagos, sería fácilmente evadible por medio de ciertas políticas de control de cambios imponibles por cualesquiera partes contratantes, en virtud de lo cual la imposición de controles de cambios como medidas para restringir cuantitativamente el comercio está también regulada por el Acuerdo.

En primer término el Acuerdo considera que los controles de cambio constituyen "medidas" impuestas al comercio y como ya hemos visto las "medidas" al comercio son consideradas como restricciones cuantitativas y por ende están prohibidas menos en los casos de excepción indicados anteriormente. (207)

Podría llegarse a pensar, aunque no ha sido confirmado por el Acuerdo, que los controles serían tarifas y tendrían que ser establecidos de una manera no discriminatoria y no para proteger la industria doméstica, tarifa que sería negociable, producto por producto, en la lista de concesiones respectiva. (208)

De conformidad con lo antes mencionado si alguna parte contratante impone en su territorio un control de cambios deberá de hacerlo de tal manera que no vaya en contra de la finalidad de las disposiciones del Acuerdo. (209). debiendo ser, dicha imposición, congruente con las disposiciones aplicables de los artículos de convenio del Fondo Monetario Internacional o por los acuerdos especiales de cambio o impuestos para dar efectividad a la imposición de otro tipo de restricciones cuantitativas autorizadas por el Acuerdo. (210)

207 Cfr. Ibid. Art. XI.1, p. 200.

208 Cfr. Ibid. Art. III.1, p. 190.

209 Cfr. Ibid. Art. XV.4, p. 207.

210 Cfr. Ibid. Art. XV.9, p. 208.

Vale la pena señalar, que los países miembros del Fondo Monetario Internacional, deben acordar con dicha institución a manera de excepción, cualquier imposición de controles de cambios, ya que en general, uno de los principios básicos de dicha institución es que los países miembros no deberán de imponer restricciones a la realización de pagos y transferencias para cumplir con transacciones internacionales bajo la pena, en caso de que algún país imponga un régimen de control de cambios de una forma contraria a la indicada anteriormente, de que el contrato correspondiente sea considerado inexigible. (211)

Como se ha visto anteriormente, el Fondo Monetario Internacional y el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio tienen grandes nexos, de tal manera que las partes contratantes no deben llevar a cabo actos comerciales que vayan en contra de las disposiciones estipuladas en el Acuerdo. (212)

Por lo anterior se puede decir que en materia comercial el Acuerdo es el ordenamiento principal mientras que en materia de control de cambios los artículos de convenio del Fondo Monetario Internacional son lo más importante y por ende todo lo comercial previsto en los artículos de convenio del Fondo lo remite al Acuerdo y todo en materia de control de cambios previsto por el Acuerdo es remitido a los artículos de convenio del Fondo Monetario Internacional.

211 Cfr. Art. XIII.2 del FMI, p. 18.

212 Cfr. Art. XV.4 del AGAAC, p. 207.

En virtud de lo anterior y como es lógico pensarse el Acuerdo sugiere que las partes contratantes sean miembros del Fondo Monetario Internacional, en caso de que la parte contratante en cuestión no deseara serlo deberá entonces celebrar un acuerdo especial de cambio con las PARTES CONTRATANTES (213) para regular principalmente la imposición de controles de cambio por la parte contratante en cuestión como es el caso del Protocolo de Adhesión de Polonia al Acuerdo. (214)

V.2.4.- Estándares Nacionales. (Normas)

Esta es otra manera en que las partes contratantes pueden obstaculizar el comercio. es decir a través de normas y sus certificaciones razón por la cual el Acuerdo General preve su regulación e imposición.

Por su naturaleza sólo pueden ser impuestas a las importaciones, que en todo caso pueden ser consideradas como " cargas " (es decir tarifas) (215) o como " medidas " (es decir restricciones cuantitativas) (216) al comercio y por ende tienen en términos generales el tratamiento que les corresponde como tarifa o restricción cuantitativa antes visto.

213 Cfr. Ibid. Art.XV.6, p. 207.

214 Cfr. " Protocolo de adhesión de Polonia al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio " en Basic Instruments and Selected Documents, Vol. 15, 1963, p. 46.

215 Cfr. Art. III del AGAAC, p. 190.

216 Cfr. Ibid. Art. XI, p. 200.

Este aspecto del comercio internacional está regulado escasamente por el Acuerdo General pero está, por así decirlo, reglamentado por un código de conducta. (217)

Es necesario antes de iniciar a explicar este " código " lo que para efectos del mismo es una norma.

" Norma es una especificación técnica aprobada por una institución reconocida con actividades de normalización para su aplicación repetida o continua y cuya observancia no es obligatoria." (218)

Asimismo " especificación técnica es aquella especificación, vélgase la redundancia, contenido 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 mercado o el etiquetado en cuanto sean aplicables a un producto. " (218)

217 Cfr. " Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio " en Basic Instruments and Selected Documents, Vol. 26, 1979, p. 8.

218 MALPICA DE LA MADRID LUIS : ¿ Qué es el Gatt ?; Tercera edición, Editorial Grijalbo, S.A., México D.F., 1986. p. 367.

Son objeto del código productos tanto industriales como agropecuarios y no están incluidos especificaciones de productos para compras gubernamentales, mismas que ya hemos visto. (Acuerdo Sobre Adquisiciones Gubernamentales)

De conformidad con el código y por ende con el Acuerdo General las partes contratantes no deberán imponer normas y/o especificaciones técnicas para crear obstáculos al comercio y en todo caso su imposición no debe ser discriminatoria, es decir que no deben ser impuestas para otorgar un proteccionismo a los productores nacionales del producto correspondiente. (influencia del principio de no discriminación)

Es así como las partes contratantes deben de apegar sus normas a aquéllas establecidas internacionalmente, debiendo colaborar para su formación, tomando como base para la elaboración de dichas normas sus propiedades evidenciales durante empleo y no en función de su diseño o de sus características descriptivas.

A efecto de dar sentido al principio de no discriminación, las partes contratantes deben publicar las normas y/o reglamentos técnicos aplicables en su territorio con el propósito de permitir a los países exportadores a adaptar sus productos o sus métodos de producción a las exigencias del país importador.

Asimismo el procedimiento para la certificación del cumplimiento de determinado producto con la norma correspondiente debe ser aplicada de manera rápida y no discriminatoria entre productores nacionales y extranjeros.

A fin de promover entre las partes contratantes y con las PARTES CONTRATANTES consultas, resolución de controversias y cualesquiera otras cuestiones relativas a estándares nacionales se creó el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio.

Por lo que respecta a los países en vías de desarrollo el código promueve que, en relación a éste aspecto del comercio, las partes contratantes les otorgen un trato diferenciado y más favorable a fin de facilitar las exportaciones de productos provenientes de los territorios de países en vías de desarrollo, es decir, que las preferencias que otorguen en materia de normas a productos provenientes de países en vías de desarrollo no estarán obligados (cláusula de la nación más favorecida) a otorgárselos a los productos similares provenientes de otras partes contratantes.

V.2.5.- Procedimientos aduanales.

Esta es otra forma en que determinada parte contratante puede imponer obstáculos al comercio.

Los procedimientos aduanales como restricciones al comercio internacional incluyen :

a.- Cuotas y otro tipo de cargas aduanales (no a la importación y/o exportación, ya que de esta forma se considerarían tari

fas, éstas son impuestas por aduana).

b.- Requisitos marcarios.

c.- Valorización de productos en aduana para determinar el arancel correspondiente.

V.2.5.1.- Cuotas y cargas aduanales. (219)

Vale la pena aclarar que este tipo de cuotas y cargas aduanales deben ser de naturaleza diferente a tarifas por lo que a las primeras se les considera aquéllas impuestas por paso o por trámite meramente aduanal, es decir no son impuestas por la importación y/o exportación de determinado producto en sí, como es el caso de las tarifas, sino por el paso de dicho producto por los órganos y autoridades en materia aduanera para su importación y/o exportación al territorio de cualesquiera partes contratantes.

En este entendido las partes contratantes no podrán establecer éstas cuotas y/o cargas con el propósito de otorgar un beneficio especial (como excepción al principio de no discriminación) a los productores domésticos o para fines meramente fiscales, es decir para obtener un ingreso superior al del costo de la contraprestación recibida, por lo que deben estar limitados al costo del o de los servicios prestados. (otro de los servicios previstos por el Acuerdo, aunque sea a manera de excepción)

V.2.5.2.- Requisitos marcares. (220)

Se refiere a que las partes contratantes deben de dar igual tratamiento a productos importados que a productos similares nacionales por lo que se refiere a reglamentos y requisitos marcarios. (influencia nuevamente del principio de no discriminación)

En su caso las marcas deberán ser puestas al producto al momento de su importación y los requisitos correspondientes no deberán reducir o aumentar el valor del producto en cuestión; la marca respectiva; por su parte, no debe falsear el origen o el tipo de producto.

V.2.5.3.- Valorización de productos en aduana para determinar el arancel correspondiente. (221)

Para efectos de este subsidio y para el Acuerdo se entiende por " valor en aduana de mercancías importadas " el valor de las mercancías para efectos de percepción de derechos de aduana ad valorem sobre las mercancías importadas.

Se refiere no a la imposición del impuesto (tarifa) ad valorem, sino a la forma de calcularlo, de ésta forma se establecen

220 Cfr. Ibid. Art. IX, p. 198.

221 Cfr. MAPLICA DE LAMADRID LUIS: op. cit., p. 439.

varios sistemas para determinar el impuesto correspondiente que dentro de los principales y en orden de preferencia se encuentran los siguientes :

i.- Valor de transacción o sea el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación.

ii.- Valor de transacción de mercancías idénticas vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportación en el mismo momento que las mercancías objeto de valorización o en un momento aproximado.

Lo anterior para evitar que todas las disposiciones relativas a restricciones cuantitativas y/o tarifas sean distorsionadas o incumplidas por la forma o manera de calcular " ad valorem " dichas restricciones y/o tarifas.

En relación a este inciso de procedimientos aduanales, las partes contratantes se han obligado a publicar todas las leyes, reglamentos, decisiones judiciales, etc., que se refieran a la clasificación o valuación de productos de aduana, (222) de tal forma para permitir a gobiernos y comerciantes se familiaricen con las mismas.

222 Cfr. Art. X.1 del AGAAC, p. 198.

A fin de promover las exportaciones de países en vías de desarrollo, se sugiere y se han obligado aquellas partes contratantes que representan a países industrializados a otorgar un trato diferenciado y más favorable por lo que se refiere a procedimientos aduanales con respecto a productos provenientes de países del tercer mundo, es decir que otorgan preferencias a las importaciones de productos de países en vías de desarrollo sin que por ello estén obligados a otorgar dichas preferencias con respecto al producto similar a otras partes contratantes (cláusula de la nación más favorecida).

VI.- Cláusulas de Escape.

A la altura de la presente tesis podemos ya hacer mención de lo que son las cláusulas de escape, éstas se refieren a las posibilidades que tienen las partes contratantes de desviarse de los principios y obligaciones contenidas en el Acuerdo y a las cuales están sujetas sin que por ello se considere una violación al mismo.

Muchas de éstas cláusulas ya se han mencionado anteriormente y solamente serán enumeradas a continuación y otras serán explicadas brevemente.

1.- Excepciones a la no imposición de restricciones cuantitativas que se indicaron anteriormente. (223), incluyendo aquéllas impuestas para proteger la balanzas de pagos y casos especiales. Vale la pena mencionar aquí que sólo en el caso de la excepción de casos de emergencia, ésta puede verse reflejada tanto en la imposición de una restricción cuantitativa específica como por un aumento de cierta tarifa, debiendo ser aplicable el principio de no discriminación. (224)

223 Cfr. Ibid. Arts. XI, XII, XVIII y XIX, pp. 200, 201, 210 y 217.

224 " Medidas textileras Noruegas " en Basic Instruments and Selected Documents, Vol. 27, 1968, p. 46.

2.- Excepciones al principio de no discriminación en la administración de la imposición de restricciones cuantitativas al comercio y que se indicaron anteriormente. (225)

3.- Excepciones a la aplicación de los principios y del cumplimiento de sus obligaciones contempladas por el Acuerdo de partes contratantes que pertenezcan a países en vías de desarrollo.

4.- Excepción otorgada por las PARTES CONTRATANTES para no aplicar la parte segunda del Acuerdo y que se indicó anteriormente. (226)

5.- Excepciones generales. (227)

Cualquier parte contratante podrá, apegándose o no a los principios y obligaciones correspondientes establecidos en el Acuerdo, imponer medidas en relación a los aspectos que a continuación se indican, sin que por ello establezca alguna acción que sea arbitraria o injustificadamente discriminatoria :

a.- Necesarias para proteger la salud y/o la vida humana, animal o vegetal.

225 Cfr. Art. XIV del AGAAC, p. 205.

226 Cfr. Art. XXV.5, p. 207.

227 Cfr. Art. XX, p. 213.

b.- Necesarias para proteger la moral pública.

c.- Relacionadas con importaciones y/o exportaciones de oro y plata.

d.- Necesarias para asegurar el cumplimiento de leyes y/o reglamentos que sean consistentes con el Acuerdo.

e.- Relacionados con productos elaborados por individuos que se encuentren cumpliendo una sentencia privativa de la libertad.

f.- Relacionados con la protección de tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico.

g.- Relacionados con la conservación de reservas naturales agotables siempre y cuando las medidas correspondientes sean compatibles con la legislación doméstica para la producción y consumo de dichas reservas.

h.- Adquiridas de conformidad con un acuerdo intergubernamental en relación a algún producto básico, que sea compatible con el criterio aprobado y no desaprobado por las PARTES CONTRATANTES.

i.- Relacionados con restricciones a las exportaciones de determinados productos básicos para asegurar su abasto a alguna industria doméstica durante periodos de tiempo en que dicho producto sea ofrecido a un precio menor del mercado internacional como parte de un plan gubernamental de estabilización, a condición de que dicha medida no sea impuesta para favorecer las exportacio-

nes u ofrecer un profesionalismo a una industria favorecida por dicha medida.

6.- Excepciones de seguridad. (228)

Asimismo cualquier parte contratante podrá:

a.- No proporcionar información que considere contraria a sus intereses esenciales de seguridad.

b.- Tomar cualquier medida o acción que considere necesaria para la protección de sus intereses esenciales de seguridad en relación a materiales fisionables o derivados de los mismos, tráfico de armas o de productos dirigidos al abastecimiento militar y aquéllos tomados en tiempo de guerra o emergencia internacional.

c.- En relación a acuerdos tomados de conformidad con la Carta de la Organización de las Naciones Unidas.

Vale la pena señalar que éstas cláusulas de escape en la inmensa mayoría de los casos, la excepción son las medidas de emergencia, son impuestas a las obligaciones referentes a restricciones cuantitativas.

VII.- El ingreso de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

VII.1.- Situación a partir de la negativa de México de ingresar al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio comunicada el 18 de marzo de 1960.

El 18 de marzo de 1960 el entonces Presidente de México, Lic. José López Portillo, comunicó que México no ingresaría al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio debido, entre otras causas, a que el gobierno consideró que (i) eran mejores las negociaciones bilaterales que las multilaterales. (ii) las ventajas del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio eran más aparentes que reales y (iii) el liberalizar el comercio no implicaba la promoción de un orden económico mundial más justo. (229)

La reacción de los Estados Unidos de Norteamérica, nuestro principal socio comercial, por la decisión a que se refiere el párrafo anterior fue la de imponer medidas proteccionistas a nuestras exportaciones con la excusa de que nuestros productos dirigidos a su mercado estaban subsidiados, causándoles, como consecuencia, un daño a su industria.

Lo anterior fue impuesto por los Estados Unidos de Norteamérica con el propósito de que México se adecuara a las reglas

internacionales del comercio exterior ya fuera mediante la adhesión al Acuerdo General o bien mediante la celebración de un entendimiento por medio del cual México bajara subsidios a las exportaciones; a cambio de lo anterior los Estados Unidos de Norteamérica concederían a nuestras exportaciones la prueba del daño, la cual significa que, para demostrar que un producto está siendo importado al territorio de un país de una forma subsidiada es necesario comprobar que :

- 1.- Existe un daño a un sector productivo establecido, o
- 2.- Retarda materialmente el establecimiento de un sector productivo nacional y
- 3.- Exista una relación causal entre el daño y las importaciones subsidiadas.

En virtud de lo anterior y con el objeto de proteger sus exportaciones México celebra con Estados Unidos de Norteamérica el entendimiento antes mencionado.

Como se ha indicado mediante este entendimiento México acordó reducir sus subsidios a las exportaciones y Estados Unidos de Norteamérica a llevar a cabo la prueba del daño para imponer impuestos compensatorios a nuestras exportaciones.

Analizando lo indicado anteriormente se puede decir que México ya estaba aplicando medidas congruentes con el Acuerdo General, es decir que el gasto del ingreso de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ya estaba sufragado, pero no

había tomado sus ventajas, que son, entre otras, las concesiones que éste otorga a los países en vías de desarrollo.

En relación al ingreso de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Luis Malpica de Lamadrid indica que : " El que México hubiera negociado su entrada al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, se debió, entre otras razones, a la necesidad del país de liberalizar su economía y ser más competitivo internacionalmente; así como a la problemática comercial entre nuestro país y nuestro principal socio comercial, Estados Unidos; y por el hecho de que el resto de nuestros socios comerciales son miembros del Acuerdo General; con lo que debemos tener bases comunes, reglas generalmente aceptadas por todos, para fincar unas relaciones comerciales permanentes y estrictamente equitativas ". (230)

VII.2.- La adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Tomando en consideración lo indicado anteriormente, el Senado de la República lleva a cabo una consulta popular tendiente a aprobar la posible adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Así, el 22 de noviembre de 1965 fue publicada en el Diario Oficial de la Federación la opinión de los Senadores integrantes

de las Comisiones Unidas de Desarrollo Económico y Social, Comercio y Fomento Industrial, Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores, indicando que "tomando en cuenta las consideraciones anteriores, las Comisiones Unidas que suscriben, expresan que no existe a su juicio inconveniente alguno de orden económico, político, jurídico o social para que el Gobierno de la República, si así lo juzga conveniente, inicie en el momento que considere oportuno negociaciones con las partes contratantes del GATT con el propósito de concertar su eventual adhesión a ese organismo en los términos que mejor convengan al interés nacional". (231)

El 25 de noviembre de 1985, el entonces Presidente, Lic. Miguel de la Madrid, encomendó al Secretario de Comercio la conducción de las negociaciones para la adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio bajo la política de que el protocolo se circunscribiera a lo establecido en la Constitución Política de los Estados Unidos de México y a las demás leyes que salvaguardan la vigencia y el ejercicio de la soberanía nacional, al Plan Nacional de Desarrollo y a la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional. (232)

231 GABINETE DE COMERCIO EXTERIOR: El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT); la impresión, Dirección General de Comunicación Social de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1986, p. 9.

232 Cfr. Ibid.

Asimismo se creó un grupo intersecretarial para llevar a cabo el proceso de adhesión correspondiente y el 26 de noviembre de 1985 el entonces Secretario de Comercio y Fomento Industrial envió un comunicado al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio informandoles el deseo de México de adherirse al Acuerdo General.

El 27 de noviembre de 1985 el entonces Subsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, compareció a la XLI sesión de las PARTES CONTRATANTES para solicitar formalmente la adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

En la sesión a que se refiere el párrafo anterior las PARTES CONTRATANTES acordaron que, de conformidad con los artículos del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, en la siguiente reunión de trabajo del Consejo de Representantes se establecería el procedimiento para instalar un Grupo de Trabajo encaminado a examinar la solicitud de adhesión de México al Acuerdo General y se invitó asimismo a las partes contratantes para que formularan las preguntas que consideraran convenientes sobre el régimen mexicano de comercio exterior.

El 4 de febrero de 1986 México envía al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio un "Memorandum sobre el Régimen de Comercio Exterior" para ser analizado por el Grupo de Trabajo.

Un día después el 13 de febrero de 1986 se invitó a las par-

tes contratantes para entablar negociaciones arancelarias con México; como se recordará, de conformidad con los artículos del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, para que un país sea miembro del mismo es necesario, además de suscribir un protocolo de adhesión, el entablar negociaciones arancelarias en caminadas a hacer concesiones sobre un número determinado de productos.

El primero de julio de 1986 el Grupo de Trabajo concluyó la tarea que le fue encomendada por el Consejo de Representantes elaborando los siguientes documentos:

- 1.- Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
- 2.- Informe del Grupo de Trabajo.
- 3.- Lista de productos concesionados por México en virtud de su adhesión al Acuerdo General y que fue aprobada por el gabinete de comercio exterior del Gobierno Mexicano el 14 de julio de 1986.

Estos documentos fueron presentados al Consejo de Representantes del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio el 15 de julio de 1986 y fueron aprobados por el voto favorable de 65 partes contratantes el 21 de julio del mismo año, por lo que a partir de ese momento, de conformidad con lo establecido por los artículos del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, México pasó a formar parte del mismo.

VII.2.1.- El Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

El protocolo de adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio consta de 14 párrafos, el primero de ellos llamado preambular, 12 que constituyen el protocolo estándar y 3 operativos adicionales que cubren los intereses particulares de México, cumpliendo así las instrucciones del entonces Presidente de la República Lic. Miguel de la Madrid y que giró al entonces Secretario de Comercio y Fomento Industrial, mencionadas anteriormente.

En el párrafo preambular se menciona que las partes contratantes reconocen que México es un país en desarrollo por lo que México puede invocar en cualquier momento un tratamiento especial y más favorable de conformidad con los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII del Acuerdo General. (233)

El protocolo de adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio hace referencia en tres de sus párrafos a incisos del Informe del Grupo de Trabajo para efectos de su aplicación e interpretación, así los párrafos 3, 4 y 5 del protocolo de adhesión significan jurídicamente salvaguardias que México incorpora a su compromiso internacional con el objeto de dejar fuera de dicho tratamiento aspectos específicos de su política económica por convenir así a sus intereses nacionales.

El párrafo 3 del protocolo de adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio indica que: "Las PARTES CONTRATANTES reconocen el carácter prioritario que México

otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales. Sobre el particular, y con el objeto de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tenencia de la tierra y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores de estos productos, México continuará aplicando su programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación por una protección arancelaria, en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector y de conformidad con las disposiciones del párrafo 29 del documento L/6010. (234) El documento L/6010 es el informe del Grupo de Trabajo.

El párrafo 29 del informe del Grupo de Trabajo hace referencia a que México tiene una política de sustitución gradual de los permisos previos por una protección arancelaria, por lo que México continuará eliminando los permisos previos de importación en toda la medida posible; (235) dicha eliminación no quedó sujeta a ninguna fecha ni guarda relación con la Tarifa del Impuesto General de Importación.

Por lo anterior se puede indicar que México puede cambiar permisos previos por restricciones cuantitativas que puede aplicar por ser un país en vías de desarrollo a las cuales tiene derecho de conformidad con lo establecido por el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

234 Ibid., p. 12.

235 Cfr. Ibid., p. 13.

El párrafo 4 del protocolo de adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio menciona que : " Las PARTES CONTRATANTES están conscientes de la intención de México de aplicar su Plan de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 de documento L/6010 ". (236)

El párrafo 35 del informe del Grupo de Trabajo menciona que el compromiso de México se circunscribe a la utilización de los instrumentos de política comercial para la ejecución de programas regionales y sectoriales derivados del Plan Nacional de Desarrollo y por lo tanto no quedan comprometidos los instrumentos de política fiscal, financiera, monetaria, etc.. (237)

El párrafo 5 del protocolo de adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio menciona que : " México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá mantener ciertas restricciones a la exportación relacionadas con la conservación de los recursos naturales, en

236 Ibid., p. 14.

237 Cfr. Ibid.

articuladas con el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo y siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o el consumo nacionales ". (238)

El sistema jurídico del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio no establece antecedentes o bases definidas para determinar las proporciones que deben guardar las restricciones a la exportación y las limitaciones a la producción o al consumo. Una parte contratante puede restringir sus exportaciones siempre que dichas restricciones guarden congruencia con regulaciones a la producción o al consumo. No se requiere que entre producción, exportación o consumo exista una proporción fija o predeterminada. Por lo tanto México al tener una plataforma de producción de energéticos restringida, puede mantener y aún variar la proporción que de esa producción se destine a la exportación, en la forma que mejor convenga al interés nacional, sin que esto pueda considerarse como una violación a las normas del Acuerdo General. (239)

Es importante destacar la reserva que se contiene en el párrafo 1 del protocolo de adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en la cual México puede aplicar con prioridad a lo establecido en los artículos III al XVIII del Acuerdo General (parte II) toda legislación interna que se considere de carácter mandatorio.

238 Ibid.

239 Cfr. ibid.

VII.2.2.- El informe del grupo de Trabajo.

Del informe presentado por el Grupo de Trabajo al Consejo de Representantes del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que consta de 83 párrafos, es importante señalar los siguientes puntos :

1.- Política Arancelaria.

Párrafos 18 y 19. México consolida un arancel máximo del 50 % para la generalidad de la Tarifa del Impuesto General a la Importación y del 30 % para octubre de 1988.,

El arancel consolidado a que se refiere el párrafo anterior está por arriba de los niveles que se utilizaban en 1986 por lo que el Gobierno Federal podría elevar el arancel sin tener que dar compensación alguna. (240)

Párrafo 23. México aplicaba para abril de 1986 : 2.5% sobre el valor base del impuesto general de importación.

3 y 10 % adicionales de conformidad con el Art. 35 de la Ley Aduanera.

.6 % de cuota sobre el valor de la mercancía a importar por la expedición del permiso previo de importación.

Por lo que respecta a los artículos III y VIII (no discriminación y costos de servicios prestados), el Acuerdo General acordó que si para el 31 de diciembre de 1990 los impuestos antes mencionados estaban todavía en vigor, el asunto sería examinado por las PARTES CONTRATANTES. (241)

2.- Valoración de productos en aduana.

Párrafo 25. México se comprometió a armonizar su manera de valorizar productos en aduana al Art. VII del Acuerdo General y eliminar precios oficiales de la Tarifa General de Importación a mas tardar el 31 de diciembre de 1987. (242)

Lo anterior México ya lo había aceptado desde 1978 por medio de la Cooperación Aduanera de Bruselas. Por lo que respecta a la eliminación de precios oficiales de la Tarifa del Impuesto General de Importación, el Gobierno Mexicano había aceptado eliminarlos con anterioridad a la fecha de aceptación del protocolo de adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

3.- Derechos antidumping y cláusula de salvaguardia.

241 Cfr. *ibid.*, p.16.

242 Cfr. *ibid.*

Párrafo 62. La legislación mexicana es compatible con las medidas que sobre este punto establece el Acuerdo General. El artículo VI que se refiere a la imposición de derechos compensatorios es totalmente compatible con la legislación Mexicana (243), que establece la prueba del daño importante para la aplicación de derechos compensatorios. (244)

4.- Compras del sector público.

Párrafo 66.- Es compatible el artículo XVII del Acuerdo General con la legislación mexicana. (245)

VII.2.3.- Lista de Concesiones.

Como hemos indicado México se comprometió a que el impuesto general o tasa ad valorem se consolidaría a una tasa uniforme del 50%, asimismo el gobierno Mexicano se reservó la facultad de aplicar en casos excepcionales más del 50 % hasta por un monto equivalente a la mitad del impuesto general que corresponda, mismos que se reducirían paulatinamente.

243-Cfr. arts., 14, 15 y 19 de La Ley de Comercio Exterior Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional; Diario Oficial del 13 de Enero de 1986, México, 1986, p. 30.

244 Cfr. GABINETE DE COMERCIO EXTERIOR: op. cit., p. 16.

245 Cfr. ibid., p. 1117.

Después del 31 de diciembre de 1994 no se impondrán impuestos de manera que, aunados al arancel base impliquen un gravamen mayor del 50 %.

Se llevaron a cabo negociaciones arancelarias con 10 países sobre 376 fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General a la Importación que representaban el 15.9 % de la importación de 1985. De las 376 fracciones antes indicadas, 298 estaban exentas de permiso previo antes de que México concluyera el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

De las 376 fracciones arancelarias indicadas en el párrafo anterior, 321 se negociaron con un arancel igual o superior al aplicable al 29 de abril de 1986.

VII.3.- Naturaleza jurídica del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de conformidad con la legislación Mexicana.

En el capítulo primero de la presente tesis se estudió la naturaleza del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de conformidad con el Derecho Internacional. en este subcapítulo estudiaremos cual es la naturaleza jurídica del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de conformidad con la legislación Mexicana.

De conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos el poder Ejecutivo Federal debe conducir las negociaciones diplomáticas y ratificar los tratados internacionales. (246)

Asimismo es facultad del Senado " Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del despacho correspondiente rinda al Congreso; además aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión ". (247)

Por otra parte la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos considera que ésta tiene primacía sobre los tratados internacionales al establecer que " Esta constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanan de ella y todos los tratados que están de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión ". (248)

En relación a lo indicado en el párrafo anterior la Suprema Corte de Justicia ha establecido que " los estudiosos de nuestra Constitución, sostienen invariablemente, que la misma ley suprema no fija la materia sobre la cual deben versar

246 Cfr. art. 89 - X de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; Porrúa, México, 1989, p. 35.

247 Ibid., art. 76 - I, p. 25.

248 Ibid., art. 133, p. 43.

los tratados y convenciones que celebre el Gobierno de la República; pero en lo que también están de acuerdo es que la locución " y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma ", se refiere a que las Convenciones y Tratados, no estén en pugna con los preceptos de la misma ley fundamental, es decir, que " estén de acuerdo con la misma ". (249)

Por lo anterior, nuestra Constitución establece que para que una convención internacional sea considerada tratado internacional de conformidad con el Derecho Mexicano, tiene que cumplir con los siguientes requisitos :

- 1.-/La negociación tuvo que haber sido llevada por el Ejecutivo Federal.
- 2.- Aprobada por la Cámara de Senadores de la República.
- 3.- Ratificada por el Ejecutivo de la Federación.
- 4.- No contravenir ninguna disposición de carácter constitucional.

Por lo que se refiere a los tratados en forma simplificada, hay opiniones que indican que no pueden constituir un tratado internacional de conformidad con la legislación Mexicana, un autor que sostiene este punto de vista indica que : " el hecho que la práctica internacional principalmente la Norteamericana, acepte los acuerdos en forma simplificada, no quiere decir que el Derecho Constitucional Mexicano también los acepte, por útiles y justificados que sean; también el hecho que sea una práctica común la celebración los acuerdos en forma simplificada por el Ejecutivo de

la Unión, no puede invocarse contra el texto constitucional expreso en el artículo 133, de otra forma aceptaríamos que ha habido una reforma constitucional via consuetudinaria ". (250)

En oposición al criterio indicado en el párrafo anterior, un tratado en forma simplificada puede ser considerado un tratado internacional para el Derecho Mexicano con fundamento en lo establecido por la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, que es un tratado internacional para la legislación Mexicana por haber cumplido con los requisitos que para ser considerado como tal establece y que se incluyeron anteriormente. La Convención de Viena Sobre el Derecho de los Tratados al respecto establece : " El hecho de que el consentimiento de un Estado en obligarse por un tratado ha ya sido manifestado en violación de una disposición de su derecho interno concerniente a la competencia para celebrar tratados, no podrá ser alegado por dicho Estado como vicio de su consentimiento, a menos que esa violación sea manifiesta y afecte a una norma de importancia fundamental de su derecho interno ". (251)

250 Ibid., p. XXI.

251 Ibid., p. XVI.

Una violación es manifiesta si resulta objetivamente evidente para cualquier Estado que profiere en la materia conforme a la práctica usual y de buena fe.

Asimismo la Convención de Viena establece : " el incumplimiento de los requisitos internos puede entrañar la invalidez del tratado como legislación interna y hacer que al representante se le apliquen las disposiciones de derecho interno como consecuencia de sus actos, pero no menoscaba la validez del tratado en derecho internacional siempre que el representante haya actuado dentro de sus facultades con arreglo al derecho internacional ". (252)

Tomando en consideración lo indicado anteriormente opino que, existe una grave contradicción en la legislación Mexicana sobre la naturaleza de un tratado en forma simplificada.

Por una parte la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece que toda convención internacional debe ser congruente con la misma, un tratado en forma simplificada, como hemos visto, no puede ir de acuerdo con nuestra Constitución y por otra parte existe un tratado internacional celebrado debidamente por México debiendo ser considerada por ende como " ley suprema ", por medio de la cual México es signatario de la Convención de Viena Sobre el Derecho de los Tratados y que considera como exigibles y válidos los tratados en forma simplificada.

Sin querer profundizar más sobre este tema, ya que no es el propósito de la presente, creo que nuestra Constitución antepone a cualquier convención internacional a que ésta sea congruente con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos por lo que considero que, un tratado en forma simplificada no puede constituir un tratado internacional de conformidad con el Derecho Mexicano e inclusive podría preguntarse que la convención internacional por medio de la cual México se convirtió en signatario de la Convención de Viena Sobre el Derecho de los Tratados, por lo que se refiere a la naturaleza de los tratados en forma simplificada, es anticonstitucional.

Por lo que se refiere al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, es claro que la convención por medio de la cual México formó parte del mismo no cumplió con los requisitos que, para ser considerado como tratado internacional, establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, convirtiéndose por ende en un tratado en forma simplificada, que, como se indicó en el párrafo anterior, no puede ser considerado como tratado internacional de conformidad con el Derecho Mexicano.

Tomando en consideración todo lo indicado anteriormente el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es un acuerdo multigubernamental que consta en diversos documentos por escrito, con un ordenamiento jurídico propio, convertido por la fuerza de las cosas en una organización que regula las transacciones comerciales internacionales.

CONCLUSIONES.

1.- El sistema comercial previsto por el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio está basado en el libre comercio, por lo que trata de eliminar todo tipo de tarifas y restricciones cuantitativas al comercio.

De esta manera trata de que todos los países tengan las mismas reglas para llevar a cabo el comercio internacional.

2.- Aún cuando los efectos inmediatos de la imposición en un territorio de las reglas establecidas por el Acuerdo General pudieran ser la reducción de su industria nacional y por ende de empleo, sus efectos a mediano y a largo plazo son más benéficos ya que se ven reflejados en el aumento de calidad y desarrollo de tecnologías que permiten a la industria de un país ser más competitiva en el mercado internacional aumentando como consecuencia su eficiencia y mano de obra. El proteccionismo comercial no ofrece las ventajas antes indicadas y a la larga puede llevar consigo la pérdida o reducción de la industria nacional y del empleo.

3.- Antes de que México formara parte del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ya aplicaba los principios establecidos por el mismo sin obtener las ventajas que éste ofrece a los países del tercer mundo y a negociar por otra forma la manera en que nuestro país se adheriría a dicho sistema a través de su especial Protocolo de Adhesión. Era por ende mejor formar parte del

Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

4.- México puede invocar un tratamiento especial y más favorable, es decir puede no seguir los principios del Acuerdo que se refieren a igual tratamiento y no discriminación, aplicados ya sea en forma de tarifas y/o restricciones cuantitativas, sin violar el Acuerdo y por ende sin que proceda ninguna reclamación de alguna parte contratante en contra de México.

Así México obtuvo mejores beneficios ingresando al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

5.- El hecho de que México haya aceptado suscribir el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio así como sus Códigos de Conducta no implicó un costo interno.

6.- La capacidad que tenga México para exportar ayudará en mucho a resolver los problemas por los que nuestro país atraviesa. dentro del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es donde México puede jugar las reglas del mercado internacional con el máximo de ventajas.

7.- México se comprometió a substituir los permisos de importación por protecciones arancelarias, es decir no hubo una liberalización total del comercio, y esta substitución no quedó sujeta a ninguna fecha ni guarda proporción alguna a la Tarifa del Impuesto General a la Importación.

8.- Las cifras indicadas en la lista de concesiones negociada por México como parte de su aportación para formar parte del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, reflejan el margen de seguridad que se da a los distintos sectores industriales del país respecto a dificultades eventuales que pudieran surgir en su posición competitiva, pero da la posibilidad de elevarlos si fuera necesario hasta el nivel consolidado, sin tener que dar ninguna compensación a cambio.

Si se consideran los aranceles objetivos del programa de disgregación arancelaria que concluyó el 31 de octubre de 1988, se observa que sólo una fracción se negoció con arancel menor del objetivo (leche evaporada), que en caso de desgravarse tendría la protección adicional del permiso previo y la fijación de una cuota de importación.

9.- México consolidó un arancel máximo del 50 % para la generalidad de la Tarifa del Impuesto General a la Importación y del 30 % desde octubre de 1983.

El arancel consolidado a que se refiere el párrafo anterior está por arriba de los niveles que se utilizaban en 1986 por lo que el Gobierno Federal puede elevar el arancel sin tener que dar compensación alguna.

10.- Tanto el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio como el Fondo Monetario Internacional buscan establecer un sistema económico internacional en el cual el Acuerdo General regule todo lo referente al comercio exterior y el Fondo Monetario Internacio-

nal lo referente a finanzas internacionales; así todo lo que en el Acuerdo tenga que ver con paridades de moneda, pagos comerciales, etc., es referido a lo establecido por los artículos de convenio del Fondo Monetario Internacional, así como todo lo relacionado a comercio exterior mencionado por el Fondo Monetario Internacional es referido al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Por lo anterior se puede decir que en materia comercial el Acuerdo es el ordenamiento principal mientras que en materia financiera los artículos de convenio del Fondo Monetario Internacional son lo más importante.

11.- Constituye un arancel cualquier tipo de tarifas y/o restricciones cuantitativas que un gobierno impone a las importaciones o a las exportaciones de servicios y/o productos provenientes de o para su territorio.

12.- Las tarifas son aquellos derechos, impuestos y/u otro tipo de cargas que se aplican a la importación y/o exportación de productos a fin de proteger determinada industria. Las partes contratantes han reconocido que la imposición o el aumento de tarifas obstaculiza el comercio internacional por lo que procuran reducir las y en su caso extinguirlas a través de negociaciones arancelarias o comerciales.

Estas negociaciones arancelarias son llevadas a cabo entre dos o más partes contratantes (pudiendo ser Negociaciones Comerciales Multilaterales como es el caso de la ronda de Tokio) y cuyo re-

sultado, es la adopción por cada una de las partes contratantes que intervinieron en dicha negociación y bajo una política de reciprocidad, de incluir más productos en las listas de concesiones de cada una de las partes contratantes en las que se contienen tratamiento especial a la importación y/o exportación de dichos productos a los que se les denegaban productos concesionados.

Todas las partes contratantes necesitan llevar a cabo negociaciones arancelarias y por ende listas de concesiones para que sean sujetos de los derechos y obligaciones contenidas en el Acuerdo.

Asimismo las partes contratantes pueden modificar o cancelar unilateralmente los beneficios contenidos en las listas de concesiones respectivas, mediante un procedimiento especial o bien reducir tarifas a través de la celebración de nuevas negociaciones arancelarias o comerciales.

13.- Las restricciones cuantitativas se establecen a las importaciones y/o exportaciones de productos a través de cuotas, licencias de importación, restricciones a las exportaciones y/u otro tipo de medidas diferentes a derechos, impuestos o cargas (tarifas) y cuya imposición está prohibida, en términos generales, de conformidad con el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

14.- Una cuota es el total de un determinado producto que una parte contratante permite importar o exportar de un territorio (por lo que una cuota es considerada como una restricción cuantitativa como lo son también las licencias de exportación e importación).

La distribución del comercio es el porcentaje de la cuota de importación que cada una de las partes contratantes con un interés de exportación, tiene en el mercado de la parte contratante importadora, de esta forma y a manera de ejemplo podemos decir que determinada parte contratante impone una restricción cuantitativa por cuota a la importación de azúcar de 100 toneladas al año y que otra parte contratante tiene una distribución en el comercio de la parte contratante que impone la cuota del 10 % por lo que la primera parte contratante tendrá el derecho de exportar a la parte contratante importadora y que estableció la cuota, 10 toneladas de azúcar al año.

15.- El Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio trata de que se reduzcan las tarifas impuestas a la importación y/o exportación de productos a través de negociaciones comerciales, ya sean multilaterales o bilaterales, mientras que en términos generales prohíbe la imposición de restricciones cuantitativas a las importaciones y/o exportaciones de productos.

16.- Es claro que el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es un sistema comercial establecido en una serie de ordenamientos que son los artículos básicos del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, sus anexos y notas interpretativas, los convenios modificatorios del mismo, los diferentes códigos de conducta, los diversos protocolos de adhesión de algunas partes contratantes, el protocolo de aplicación provisional aplicable a otras partes contratantes, así como las diversas listas de concesiones arancelarias.

17.- Para la administración y aplicación del sistema comercial antes indicado, el propio Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio establece un procedimiento para resolver controversias, un ordenamiento que tipifica sanciones, un mecanismo para imponerlas y crea asimismo una serie de instituciones como son las PARTES CONTRATANTES y el Consejo de Representantes.

18.- Las partes contratantes del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio lo constituyen diferentes gobiernos.

19.- Para el Derecho Internacional no es importante el cumplimiento de formalidades o requisitos para que una convención internacional sea considerada como obligatoria para los Estados signatarios, es indispensable que sea celebrado entre Estados, consignado por escrito y regido por el Derecho Internacional, por eso es que considera tan válidos los tratados en debida forma como los tratados en forma simplificada.

20.- De conformidad con el Derecho Internacional el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio no es un tratado internacional ya que aún cuando conste por escrito en varios documentos, no creo que este celebrado entre Estados, aunque desde un punto de vista meramente doctrinario podría pensarse que así fuera y no está regido por el Derecho Internacional.

21.- Para el Derecho Mexicano un tratado internacional es aquél acuerdo negociado por el Ejecutivo Federal, aprobado por el Senado de la República, ratificado por el mismo Ejecutivo Federal y que

su contenido esté de acuerdo con lo establecido por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

22.- Nuestra Constitución antepone a cualquier convención internacional a que ésta sea congruente con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos por lo que considero que, un tratado en forma simplificada no puede constituir un tratado internacional de conformidad con el Derecho Mexicano e inclusive podría pensarse que la convención internacional por medio de la cual México se convirtió en signatario de la Convención de Viena Sobre el Derecho de los Tratados, por lo que se refiere a la naturaleza de los tratados en forma simplificada, es anticonstitucional.

23.- Por lo que se refiere al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, es claro que la convención por medio de la cual México formó parte del mismo no cumplió con los requisitos que, para ser considerado como tratado internacional, establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, convirtiéndose por ende en un tratado en forma simplificada, que, como se indicó en el párrafo anterior, no puede ser considerado como tratado internacional de conformidad con el Derecho Mexicano.

24.- Tomando en consideración todo lo indicado en los puntos anteriores el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es un acuerdo multigubernamental que consta en diversos documentos por escrito, con un ordenamiento jurídico propio, convertido por la fuerza de las cosas en una organización que regula las transacciones comerciales internacionales.

BIBLIOGRAFIA.

LEGISLACION CONSULTADA.

- Acuerdo Internacional Sobre Productos Lácteos. (*)
- Acuerdo Sobre Adquisiciones Gubernamentales. (**)
- Acuerdo Sobre Carne de Origen Bovino. (**)
- Acuerdo Sobre Comercio por Vía Aérea. (**)
- Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. (**)
- Artículos del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. (*)
- Artículos de Convenio del Fondo Monetario Internacional. (**)
- Código de Licencias de Importación. (*)
- Código de Subsidios. (*)
- Código de Valuación de Productos en Aduana. (*)
- Código Revisado Antidumping. (*)
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; 6a. ed., Porrúa, México. 1989.
- Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior; 3a. ed., Ediciones Andrade, México. 1989.
- Protocolo Adicional. (*)
- Protocolo de Aplicación Provisional. (*)
- Protocolo de Ginebra. (*)

PUBLICACIONES PERIODICAS CONSULTADAS.

Basic Instruments and Selected Documents (BISD): GATT: Ginebra, Suiza, Vols. : 5, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 18, 25, 26, 27, 31.

International Law Materials (ILM): Londres, Reino Unido, Vols. 10, 13, 18, 19, 22, 23, 24.

Journal of World Trade Law (JWTL): Londres, Reino Unido, Vols. 12, 19.

United Nations General Assembly (UNGA): United Nations, Vol. 3261.

United Nations Treaty Series (UNTS): United Nations, Vols. 157, 171.

OBRAS CONSULTADAS.

BOBBIO, NORBERTO y MATTEUCCI, NICOLA: Diccionario de Política; 1a. edición., Siglo Veintiuno Editores, S.A., México, 1981 (1751 páginas).

GABINETE DE COMERCIO EXTERIOR: El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT); Dirección General de Comunicación Social de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1986 (245 páginas).

MAPLICA DE LAMANRID LUTS: x Out x x/ GOTT P: Da. ed. Editio
rial Grijalbo, S.A., México, 1986 (516 páginas).

MANN G.: The Legal Aspect of Money: 5th. Edition, Penguin,
London, United Kingdom, 1981 (341 páginas).

STERLING W. : International Business Transactions. 2nd. Edi
tion, American Law Institute, United States of America,
1977 (1746 páginas).

(*) Los documentos marcados con este símbolo fueron propor
cionados en copia fotostática por la Secretaría de Comercio y
Fomento Industrial.