



42
24

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**"IMPLICACIONES DEL INGRESO DE
MEXICO AL GATT"**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE
QUE EN OPCION AL GRADO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA**

P R E S E N T A N :
JOSE ANTONIO REZA BAÑUELOS
DIANA SANCHEZ GUTIERREZ

ASESOR: DRA. ARACELI JURADO ARELLANO

1992



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

INDICE

	Pag.
INTRODUCCION.	01
I. ANTECEDENTES.	06
1.- Organización Internacional de Comercio.	06
2.- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).	13
3.- Principios Fundamentales.	110
4.- Propósitos y objetivos.	119
5.- Miembros.	121
II. NEGOCIACION DE ENTRADA DE MEXICO AL GATT.	130
1.- Negociación cualitativa.	130
a) Antecedentes.	130
b) Principios básicos del proceso negociador.	131
c) Constitución del grupo de trabajo.	132
d) Análisis de la estructura del comercio exterior mexicano y de los principios establecidos en la parte II del Acuerdo General.	133
2.- Negociación cualitativa.	133
a) Pedido de México y oferta de las contrapartes.	133
b) Pedido de las contrapartes y oferta mexicana.	134
3.- La Consulta Nacional 1979-1980.	135

A. Antecedentes.	135
1) Posición del Colegio Nacional de economistas.	135
2) Solicitud presidencial de alternativas viables.	135
3) Política alternativa al proteccionismo y al GATT.	136
B. Ventajas.	136
C. Desventajas.	140
4.- La no entrada de México al GATT en 1980.	142
III. PROCESO DE ADHESION DE MEXICO AL GATT.	149
1.- La situación en 1985-1986.	149
A. Un modelo de desarrollo "hacia afuera".	149
B. Liberalización de la economía.	150
2.- Negociación cualitativa.	150
A. El trámite.	150
1) Grupo negociador intersecretarial.	150
2) Solicitud formal.	151
3) Grupo de trabajo.	151
B. La negociación.	152
1.- Los tres documentos.	152
a) El protocolo de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y	

Comercio.	152
1.- Protocolo normal o protocolo normal ampliado "AD HOC".	152
2.- Estructura.	153
3.- Entrada en vigor.	153
3.- Negociaciones cuantitativas.	154
A. Criterios de la negociación.	154
B. Ofrecimiento general de México.	155
1) El decreto del 30 de Abril de 1986.	156
2) Compromiso de México.	156
a.- Productos agrícolas e industriales.	156
b.- Programas sectoriales.	157
C. Negociación arancelaria bilateral.	157
1.- Productos negociados.	157
a) Agropecuarios.	157
b) Bebidas alcohólicas.	157
c) Bienes de capital.	158
d) Bienes de consumo.	158
e) Electrónicos.	159
f) Materias primas industriales.	159
g) Papel periódico o prensa.	159
h) Siderúrgicos.	159

1) Textiles de uso técnico.	160
2.- Condiciones de los productos negociados.	160
3.- Participación de países en los productos negociados.	161
4.- Comparación entre la negociación arancelaria de 1979 y la de 1986.	162
IV. IMPLICACION DE LA ENTRADA DE MEXICO AL GATT.	167
1.- Implicaciones de la entrada de México al GATT.	167
A. En la política económica.	167
B. En la política industrial textil.	167
C. En la política aduanera: el sistema armonizado.	167
D. En relación con los Códigos de Conducta del GATT.	168
E. En relación con el ENTENDIMIENTO entre México y Estados Unidos sobre subsidios e impuestos compensatorios.	169
F. Entendimiento entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América relativo a un marco de principios y procedimientos de consulta sobre relaciones de comercio e inversión.	170
1) Declaración de Principios.	170

2) Mecanismos de Consulta.	172
3) Intercambio de Datos.	174
4) Agenda de Acción Inmediata.	174
G. En los servicios.	175
H. En el establecimiento de sistemas efectivos de consulta entre los sectores privado, social y público.	177
I. En el diseño de una política dinámica de capacitación y de información.	178
J. En la modernización de la industria mexicana.	179
K. Hacia un modelo de desarrollo de México 1988-1994.	180
1) Un país unido y soberano.	180
2) Un país democrático y federal.	180
3) Un país justo.	181
4) Un país económicamente viable y exportador.	181
V. CONCLUSIONES.	187
VI. BIBLIOGRAFIA.	190

INTRODUCCION

México enfrenta uno de los desafíos más grandes de su historia. Le es necesario cambiar radicalmente sus fuentes de crecimiento en un periodo breve de tiempo, ya que no puede continuar aferrado sólo al mercado nacional como elemento dinamizador de su desarrollo.

Lo anterior implica que, si México desea seguir creciendo de una manera satisfactoria que corresponda a sus necesidades, tiene que adaptarse a un modelo de desarrollo más moderno, eficiente y competitivo, que le permita además incursionar con éxito en el comercio mundial.

La situación interna del país, aunada a la disyuntiva y débilmente convenios unilaterales, hace necesario obtener estabilidad en el área de comercio exterior, y plantea la conveniencia de negociaciones multilaterales por parte de nuestro país, teniendo a cambio, un marco de comercio exterior sujeto a reglas definidas y más durables.

Por lo que se refiere a situaciones externas al ámbito nacional, es conveniente recordar que desde principios de la década anterior, tal vez desde un poco antes, se ha producido en la economía y el comercio mundial una serie de cambios que han transformado a éste, volviéndolo más complejo y difícil que nunca.

Para ilustrar, basta mencionar unos cuantos: la incursión cada vez más notable de un conjunto de nuevos países industrializados y semiindustrializados, con políticas comerciales innovadoras y agresivas, que han introducido nuevos

productos y conceptos mercadológicos en este campo.

También, los flujos de capital a nivel mundial se han vuelto más sensibles y volátiles. Todo esto en conjunto ha hecho más complejo y difícil el comercio externo para países como México, por carecer éste de foros multilaterales de negociación.

Y es aquí donde un probable ingreso de México en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) debe contemplarse dentro de un contexto de mayor crecimiento en el largo plazo.

El Acuerdo General se negoció en 1947 y entró en vigor en enero de 1948. El GATT constituye un foro para analizar y discutir las tendencias del comercio internacional y las medidas que aplican los países y aquellas que distorsionan las corrientes comerciales. A través de sus diferentes órganos, se estudian los factores que afectan al comercio, y se proponen soluciones a los mismos. Se ha efectuado siete rondas de negociaciones comerciales, las que han dado como resultado una reducción sustancial de los aranceles existentes en 1948 y una expansión significativa del comercio internacional.

El órgano superior del GATT es el periodo de sesiones de las partes contratantes, que suele celebrarse una vez al año.

El GATT está integrado por 84 miembros, 25% de los cuales son países desarrollados, 10% latinoamericanos y 7% naciones del bloque socialista. Existen además 25 países en cuyos territorios se aplicaba el Acuerdo General y que, habiendo adquirido la independencia, continúan aplicándolo de facto en espera de fijar definitivamente su política comercial. Todos estos países en

conjunto realizan más del 80% del comercio mundial.

Entre los principios y reglas del GATT se destacan los siguientes: cláusula de la nación más favorecida; trato no discriminatorio; estabilidad de las concesiones arancelarias; eliminación de las restricciones cuantitativas y de otras formas de protección; salvaguardias y acciones de emergencia, consultas, quejas, para mencionar los principales.

La razón más importante del aplazamiento del ingreso de México en el GATT en 1980 fue, muy probablemente, la incompatibilidad de algunas políticas del Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI) con los compromisos que adquiriría México con dicho organismo.

Era cuestión de modificar algunas cosas y ajustar otras sobre la marcha, ya que el GATT aceptó el acceso de México, a sabiendas de que se aplicaría el PNDI. Sin embargo, el PNDI era en aquel entonces el primer intento de planeación formal en México, y la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial estaba comprometida a ponerlo en marcha. Además, dado el prestigio internacional que había alcanzado nuestro país por el auge petrolero, se consideraba que se le hacía un favor al GATT al entrar.

Dada la debilidad del mercado petrolero, México ha tenido que ayudar a defender el precio internacional del crudo, sacrificando producción.

Después de la crisis de 1982-83, la carga del servicio de la deuda se ha vuelto muy pesada. En estas circunstancias, la exportación de productos no petroleros se ha vuelto vital, y por

esto se formó en abril de este año un entendimiento con Estados Unidos en materia de subsidios, impuestos compensatorios y prueba del daño.

Tres de las incompatibilidades que en 1980 existían entre el GATT y el PNDI fueron despejadas con la firma del entendimiento: Estimulos Fiscales para la exportación (CEDIS), créditos subsidiados (FOMEX), y precios diferenciales de energéticos para exportadores.

En cuanto a otros costos de entrada, en 1980 ya se había liberado unilateralmente el 40% de las importaciones, del permiso previo, y se prometía una sustitución del permiso por el arancel en un lapso de 10 a 12 años; se eliminó el sistema de precios oficiales con la Ley Aduanera de 1979, y todavía no se sabía si México suscribiría el Código de Compras del sector público.

En julio de 1985, se sustituyeron los permisos previos de importación para aranceles en poco más de 7000 fracciones arancelarias que representan por arriba del 60% de nuestras importaciones.

Con la firma del convenio bilateral y con la liberalización de las fracciones, quedarían en la actualidad pocos obstáculos para que nuestro país ingrese en el GATT.

Coincidimos, en principio, con la filosofía profesada por dicho organismo, que podría resumirse en la búsqueda de una economía más abierta al libre intercambio.

Reconocemos que es necesario racionalizar el esquema de protección vigente en la actualidad, con el propósito de

eficientar a la industria nacional.

Será conveniente que veamos al competidor extranjero como un aliado que nos obligará a ser más eficientes, forzando de paso al sector paraestatal a ser el primero en lograrlo porque iría de por medio su existencia.

Nuestra incorporación al GATT reportaría importantes beneficios, siendo los más significativos la eliminación o reducción de barreras arancelarias y no arancelarias a nuestras exportaciones, y una mayor capacidad negociadora para nuestro país en el ámbito internacional.

A este respecto, y previo a la negociación con el GATT, será necesario efectuar una amplia consulta interna con las partes que se verán directamente afectadas por el acuerdo, desempeñando un importante papel los organismos intermedios durante este período.

Esta consulta serviría para:

- 1) unificar criterios;
- 2) definir cuáles son los elementos que deberán considerarse al evaluar el grado de competitividad en las distintas ramas.

I. ANTECEDENTES.

1.- ORGANIZACION INTERNACIONAL DE COMERCIO.

El Consejo Económico y Social (ECOSOC), órgano de la ONU, convocó, por resolución del 18 de Febrero de 1946, a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, en La Habana, Cuba. Para tal efecto, estableció un Comité Preparatorio para la formulación de un proyecto de convención de una Organización Internacional de Comercio.

El Comité Preparatorio de la Conferencia de Comercio y Empleo se reunió en Londres, en octubre de 1946, para discutir las "Proposiciones" del Gobierno norteamericano. De aquí surgió un proyecto de organización, que se conoció como el Proyecto de Londres; en este documento se consideraron ciertas medidas a favor de los países en desarrollo.

Meses después, el Comité se reunió en Lake Success, Nueva York, del 20 de enero al 25 de febrero de 1947; de ahí surgió otro proyecto de organización conocido como Proyecto de Nueva York, donde ya no aparecieron las medidas en favor de los países en desarrollo, contempladas en el Proyecto de Londres.

El Comité Preparatorio de la Conferencia de Comercio y Empleo celebró su segunda sesión, del mes de marzo a agosto de 1947, para discutir el Proyecto de Nueva York. De aquí surgieron dos documentos: el Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y Comercio y el Proyecto de Carta de Comercio Internacional, Proyecto de Ginebra, a discutirse en La Habana.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo

se celebró en La Habana, Cuba, del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948. Durante los trabajos de esta Conferencia se elaboró un tratado internacional conocido como Carta de La Habana, (consta de 9 capítulos, 106 artículos y 16 anexos), que estableció los propósitos y principios de una Organización Internacional de Comercio (OIC). En esta Conferencia, México estuvo representado por el Licenciado Ramón Beteta y Don Carlos Novoa.

La Carta de La Habana se firmó el 24 de marzo de 1948, estableciendo la Organización Internacional de Comercio (OIC).

El propósito de la OIC fue el de realizar los objetivos enunciados en la Carta de las Naciones Unidas, especialmente el logro de niveles de vida más elevados, trabajo permanente para todos y condiciones de progreso y desarrollo económico y social, previstos en el Artículo 55 de dicha Carta.

Para alcanzar lo anterior, las Partes en la Carta se comprometieron individual y colectivamente, a promover medidas de carácter nacional e internacional destinadas a alcanzar los siguientes objetivos:

- 1.- Asegurar volumen considerable y cada vez mayor de ingreso y demanda efectiva; aumentar la producción, el consumo y el intercambio de bienes y contribuir así al equilibrio y a la expansión de la economía mundial.
- 2.- Fomentar y ayudar al desarrollo industrial y al económico en general, especialmente en aquellos países cuyo desarrollo industrial está aún en sus comienzos; y estimular la corriente internacional de capitales designados a inversiones productivas.

3.- Ampliar para todos los países, en condiciones de igualdad, el acceso a los mercados, a los productos y a los medios de producción necesarios para su prosperidad y desarrollo económicos.

4.- Promover, sobre una base de reciprocidad y de ventajas mutuas, la reducción de los aranceles aduaneros y demás barreras comerciales, así como la eliminación del tratamiento discriminatorio en el comercio internacional.

5.- Capacitar a los países, dándoles mayores oportunidades para su comercio y desarrollo económico, para que se abstengan de adoptar medidas susceptibles de dislocar el comercio mundial, reducir el empleo productivo o retardar el progreso económico.

6.- Facilitar, mediante el estímulo de la comprensión mutua, de las consultas y de la cooperación, la solución de los problemas relativos al comercio internacional en lo concerniente al empleo, al desarrollo económico, a la política comercial, a las prácticas comerciales y a la política en materia de productos básicos.

Esta Carta, sin embargo, nunca entró en vigor. La razón principal fue la falta de apoyo del Gobierno norteamericano, quien en su propio país recibió duros ataques por parte del sector que defendía el proteccionismo, de los inversionistas internacionales y de todos aquellos que se oponían a la aplicación de medidas para combatir ciertas prácticas comerciales restrictivas.

Lo anterior se reflejó en la negativa del Senado norteamericano a que el Presidente de Estados Unidos ratificara la Carta de La Habana. En efecto, esta Carta, al ser considerada como un Tratado, tuvo que seguir el procedimiento constitucional de la

aprobación del Senado, mismo que se opuso a ella y por lo tanto Estados Unidos no formó parte de la OIC. El resultado fue que la OIC no se constituyó.

El Gobierno de México decidió que nuestro país no ratificara la Carta de La Habana y por lo tanto que no fuera miembro de la Organización Internacional de Comercio.

Por qué? La respuesta la tenemos tanto en el discurso pronunciado por el Licenciado Ramón Beteta, Secretario de Hacienda y Crédito Público de México, ante la Asamblea Internacional de Comercio y Empleo, el día 26 de noviembre de 1947, en la ciudad de La Habana.

Las consideraciones expuestas por el entonces Secretario de Hacienda para que México no entrara a al OIC, fueron las siguientes:

A. CARACTER NEGATIVO DE LA CARTA. Dedicada una gran parte de su articulado a argumentar la forma de acabar con las restricciones al comercio internacional, en vez de asentar los aspectos positivos del problema, a saber el desarrollo económico de los pueblos y la colaboración internacional para lograrlo; esto provocó recelo entre trabajadores e industriales de los países menos desarrollados, "porque los ha hecho temer que el propósito fundamental de la Carta sea acabar con las barreras al comercio aunque al hacerlo provoque la ruina de las industrias existentes, en vez de ser el de fomentar el comercio internacional a través del crecimiento armónico de las economías de todas las naciones."³

B. NO DISTINGUIA ENTRE UN PAIS DEUDOR Y UN PAIS AGREEDOR. No

consideraba las diferencias que de hecho existían en las economías de unos países respecto a las de los otros, principalmente, entre países deudores y países acreedores. Cuando un país deudor implantaba restricciones a su comercio exterior en defensa de su moneda y de su equilibrio económico en un esfuerzo por continuar cumpliendo con sus obligaciones, era una situación muy diferente de cuando un país acreedor "mantiene altas tarifas y multiplica sus restricciones para continuar protegiendo una industria ya poderosa y una agricultura de grandes volúmenes y en esa forma hace cada vez más difícil que los países deudores le paguen".⁽³⁾

C. EMPLEO.No consignaba las medidas adecuadas para fomentar el empleo y en este aspecto era puramente declarativa.

D. DESARROLLO ECONOMICO. No contenía medidas concretas para impulsar el desarrollo económico de los países en desarrollo.

E. CARTELES. No preveía medidas idóneas para eliminar los carteles y evitar su creación y funcionamiento y toleraba la práctica de subsidios a las exportaciones., que sólo podían ser realizados por países con cuantiosos recursos financieros.

F. DUMPING Y ANTI-DUMPING.No prescribía una acción internacional para la eliminación del dumping y no dejaba libertad para adoptar las medidas antidumping pertinentes a los países que sufrían la acción de un dumping.

G. REDUCCION ARANCELARIA PRECISA. En cuanto al establecimiento de reducción de aranceles y eliminación de preferencias era muy precisa, pero no tomaba en cuenta las diferentes "condiciones económicas de los países, pues de otra manera la aplicación de

principios generales puede ser muy injusta, ya que su efecto sobre la economía de cada país varía con el grado de su adelanto económico y con su necesidad de hacer pagos en el exterior o, por el contrario, de verificar inversiones en el extranjero".⁽⁴⁾ La reducción de tarifas descorazonaría la inversión extranjera en los países que estaban en proceso industrial y dificultaría el pago de las inversiones ya hechas; era poco equitativa una reducción proporcional entre países plenamente desarrollados con aranceles muy altos y países con desarrollo incipiente; con tarifas más reducidas, pues se mantendría la desigualdad existente.

H. NO REGLAMENTABA LOS CONVENIOS INTERGUBERNAMENTALES SOBRE PRODUCTOS BASICOS. No consideraba la reglamentación de este tipo de acuerdos por lo que volvía inoperante lo establecido, y no se podía conseguir la estabilidad de los precios de las producciones naturales de los países de escaso desarrollo industrial. Al respecto, se comentaba que no era "suficiente hablar, como se hacía en la Carta, de una igualdad de acceso a los mercados y de la necesidad de llegar a entendimientos para el comercio de los artículos primarios o básicos."⁽⁵⁾ Era indispensable que se piense en convenios análogos respecto a los artículos manufacturados que habrán de adquirirse por los países productores de materias primas y sobre los cuales de no existir -como no existe- control alguno, se perpetuará una situación injusta dentro de la cual el país productor de materias primas hallará su producción vigilada, regulada y aun controlada por organismos internacionales que

existirá absoluta libertad de precios y de condiciones en el comercio de los artículos manufacturados, equipo, maquinaria o artículos de consumo que deben adquirirse en un mercado libre en el que no se ha hecho esfuerzo alguno para que los precios y las condiciones no fluctúen.

De la posición del Licenciado Jesús Reyes Heróles se establecen dos conclusiones:

1. Que ningún tratado u organismo internacional puede obligar a nuestro país más allá de lo que nuestro propio país se compromete a cumplir; no existe en el actual estado del derecho internacional una instancia superestatal o supranacional, independiente de las voluntades soberanas de los Estados.

2. El liberalismo o proteccionismo son instrumentos del desenvolvimiento económico de un país; que éste los aplica, circunstancialmente, según le es más conveniente y según su propia problemática interna.

La oposición del brillante intelectual mexicano a la Carta de La Habana se sintetizó en los dos párrafos siguientes: El sentido de la Carta de La Habana no resulta más que el siguiente: los países altamente desarrollados se aseguran, mediante dicho texto, el abastecimiento de las materias primas y productos naturales del mundo en condiciones fijadas internacionalmente; se aseguran igualmente la venta de sus manufacturas en los mercados mundiales y, finalmente, se garantizan la colocación de sus sobrantes de capitales en todos los países del mundo en condiciones de seguridad fijadas internacionalmente.

En esta forma, históricamente, la Carta de La Habana no resulta ser más que un documento encaminado a perpetuar el actual statu quo económico mundial, que supone el mantenimiento de países coloniales y países no coloniales.

La política arancelaria de México -expresó Don Jesús- "debe ser un instrumento para la planeación industrial del país y no debe ir a la zaga de intereses creados. Crear industrias de invernadero y mantenerlas moribundas con inyecciones arancelarias, es carecer de una verdadera política arancelaria".^(c)

2.- ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).

Los Gobiernos del Commonwealth de AUSTRALIA, REINO DE BELGICA, BIRMANIA, ESTADOS UNIDOS DEL BRASIL, CANADA, CEILAN, REPUBLICA DE CUBA, REPUBLICA CHECOSLOVACA, REPUBLICA DE CHILE, REPUBLICA DE CHINA, ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, REPUBLICA FRANCESA, INDIA, LIBANO, GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO, REINO DE NORUEGA, NUEVA ZELANDIA, REINO DE LOS PAISES BAJOS, PAQUISTAN, REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE, RHODESIA DEL SUR, SIRIA Y UNION SUDAFRICANA,

RECONOCIENDO que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos, a la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva, a la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos,

DESEOSOS de contribuir al logro de estos objetivos, mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de

reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional,

ACUERDAN, por conducto de sus representantes, lo siguiente:

PARTE I

ARTICULO PRIMERO

TRATO GENERAL DE NACION MAS FAVORECIDA.

1. En materia de derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, en lo que concierne a los métodos de exacción^① de tales derechos y cargas, así como en todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y en todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.

2. Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no implicarán, respecto a los derechos y cargas de importación, la supresión de las preferencias que no excedan de los márgenes prescritos en el párrafo 4 y que estén comprendidas en los grupos siguientes:

a) preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más de los territorios especificados en el Anexo A, a reserva de las condiciones que en él se establecen;

b) preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más territorios que el 10. de julio de 1939 estaban unidos por una soberanía común o por relaciones de protección o dependencia, y que están especificados en los Anexos B, C y D, a reserva de las condiciones que en ellos se establecen;

c) preferencias vigentes exclusivamente entre los Estados Unidos de América y La República de Cuba;

d) preferencias vigentes exclusivamente entre países vecinos enumerados en los Anexos E y F.

3. Las disposiciones del párrafo 1 del presente artículo no se aplicarán a las preferencias entre los países que antes formaban parte del Imperio Otomano y que fueron separados de él el 24 de julio de 1923, a condición de dichas preferencias sean aprobadas de acuerdo con las disposiciones del párrafo 5 del artículo XXV, que se aplicarán, en este caso, habida cuenta de las disposiciones del párrafo 1 del artículo XXIX.

4. En lo que se refiere a los productos que disfruten de una preferencia en virtud del párrafo 2 de este artículo, el margen de preferencia, cuando no se haya estipulado expresamente un margen máximo de preferencia en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, no excederá:

a) para los derechos o cargas aplicables a los productos enumerados en la lista indicada, de la diferencia entre la tarifa

aplicada a las partes contratantes que disfruten del trato de nación más favorecida y la tarifa preferencial fijadas en dicha lista; si no se ha fijado la tarifa preferencial, se considerará como tal, a los efectos de aplicación de esta párrafo, la vigente el 10 de abril de 1947, y si no se ha fijado la tarifa aplicada a las partes contratantes que disfruten del trato de nación más favorecida, el margen de preferencia no excederá de la diferencia existente el 10 de abril de 1947 entre la tarifa aplicable a la nación más favorecida y la tarifa preferencial;

b) para los derechos o cargas aplicables a los productos no enumerados en la lista correspondiente, de la diferencia existente el 10 de abril de 1947 entre la tarifa aplicable a la nación más favorecida y la tarifa preferencial.

ARTICULO II

LISTAS DE CONCESIONES

1. a) Cada parte contratante concederá al comercio de las demás partes contratantes un trato no menos favorable que el previsto en la parte apropiada de la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo.

b) Los productos enumerados en la primera parte de la lista relativa a una de las partes contratantes, que son productos de los territorios de otras partes contratantes, no estarán sujetos -al ser importados en el territorio a que se refiera esta lista y teniendo en cuenta las condiciones o cláusulas especiales establecidas en ella- a derechos de aduana propiamente dichos que excedan de los fijados en la lista.

Dichos productos estarán también exentos de todos los demás derechos o cargas de cualquier clase aplicados a la importación o con motivo de ésta que excedan de los aplicados en la fecha de este Acuerdo o de los que, como consecuencia directa y obligatoria de la legislación vigente en el territorio importador en esa fecha, hayan de ser aplicados ulteriormente.

c) Los productos enumerados en la segunda parte de la lista relativa a una de las partes contratantes, que son productos de territorios que, en virtud del artículo primero, tienen derecho a recibir un trato preferencial para la importación en el territorio a que se refiera esta lista, no estarán sujetos -al ser importados en dicho territorio y teniendo en cuenta las condiciones o cláusulas especiales establecidas en ella- a derechos de aduana propiamente dichos que excedan de los fijados en esa segunda parte de la lista. Dichos productos estarán también exentos de todos los demás derechos o cargas de cualquier clase aplicados a la importación o con motivo de ésta que excedan de los aplicados en la fecha de este Acuerdo o de los que, como consecuencia directa y obligatoria de la legislación vigente en el territorio importador en esa fecha, hayan de ser aplicados ulteriormente.

Ninguna disposición de este artículo impedirá a cualquier parte contratante mantener las prescripciones existentes en la fecha de este Acuerdo, en lo concerniente a las condiciones de admisión de los productos que benefician de las tarifas preferenciales.

2. Ninguna disposición de este artículo impedirá a toda parte contratante percibir, en todo momento, sobre la importación de un producto cualquiera:

a) una carga equivalente a un impuesto interior aplicado de conformidad con las disposiciones de párrafo 2 del artículo III a un producto nacional similar o a una mercancía que haya servido, en todo o en parte, para fabricar el producto importado;

b) un derecho antidumping o compensatorio aplicado de conformidad con las disposiciones del artículo VI;

c) derechos u otras cargas proporcionales al costo de los servicios prestados.

3. Ninguna parte contratante modificará su método de aforo aduanero o su procedimiento de conversión de divisas en forma que disminuya el valor de las concesiones enumeradas en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo.

4. Si una de las partes contratantes establece, mantiene o autoriza, de hecho o de derecho, un monopolio de importación de uno de los productos enumerados en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, este monopolio no tendrá por efecto -salvo disposición en contrario que figure en dicha lista o si las partes que hayan negociado originalmente la concesión acuerdan otra cosa- asegurar una protección media superior a la prevista en dicha lista. Las disposiciones de este párrafo no limitarán la facultad de las partes contratantes de recurrir a cualquier forma de ayuda a los productores nacionales autoriza por otras disposiciones del presente Acuerdo.

5. Si una de las partes contratantes estima que otra parte contratante no concede a un producto dado el trato que, a su juicio, se deriva de una concesión enumerada en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, planteará directamente la cuestión a la otra parte contratante. Si esta última, aun reconociendo que el trato reivindicado se ajusta al previsto, declara que no puede ser concedido porque un tribunal u otra autoridad competente ha decidido que el producto de que se trata no puede ser clasificado, con arreglo a su legislación aduanera, de manera que beneficie del trato previsto en el presente Acuerdo, las dos partes contratantes, así como cualquier otra parte contratante interesada substancialmente, entablarán prontamente nuevas negociaciones para buscar una compensación equitativa.

6. a) Los derechos y cargas específicos incluidos en las listas de las partes contratantes Miembros del Fondo Monetario Internacional, y los márgenes de preferencia aplicados por dichas partes contratantes con relación a los derechos y cargas específicos, se expresan en las monedas respectivas de las citadas partes contratantes, sobre la base de la par aceptada o reconocida provisionalmente por el Fondo en la fecha del presente Acuerdo. Por consiguiente, en caso de que se reduzca esta par, de conformidad con los Estatutos del Fondo, en más de veinte por ciento, los derechos o cargas específicos y los márgenes de preferencia podrán ser ajustados de modo que se tenga en cuenta esta reducción, a condición de que las PARTES CONTRATANTES (es decir, las partes contratantes obrando colectivamente de

conformidad con el artículo XXV) estén de acuerdo en reconocer que estos ajustes no pueden disminuir el valor de las concesiones previstas en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo o en otras disposiciones de éste, teniendo debidamente en cuenta todos los factores que puedan influir en la necesidad o en la urgencia de dichos ajustes.

b) En lo que concierne a las partes contratantes que no sean Miembros del Fondo, estas disposiciones les serán aplicables, mutatis mutandis, a partir de la fecha en que cada una de estas partes contratantes ingrese como Miembro en el Fondo o concluya un acuerdo especial de cambio de conformidad con las disposiciones del artículo XV.

7. Las listas al presente Acuerdo forman parte integrante de la Parte I del mismo.

PARTE II

ARTICULO III

TRATO NACIONAL EN MATERIA DE TRIBUTACION Y DE REGLAMENTACION INTERIORES

1. Las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de

manera que se proteja la producción nacional.

2. Los productos del territorio de toda parte contratante no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directa o indirectamente, a los productos nacionales similares. Además, ninguna parte contratante aplicará, de cualquier otro modo, impuestos u otras cargas interiores a los productos importados o nacionales, en forma contraria a los principios enunciados en el párrafo 1.

3. En lo que concierne a todo impuesto interior vigente que sea incompatible con las disposiciones del párrafo 2, pero que esté expresamente autorizado por un acuerdo comercial en vigor el 10 de abril de 1947 y en el que se consolidaba el derecho de importación sobre el producto gravado, la parte contratante que aplique el impuesto podrá diferir, en lo que se refiere a dicho impuesto, la aplicación de las disposiciones del párrafo 2, hasta que pueda obtener la exención de los compromisos contraídos en virtud de dicho acuerdo comercial y recobrar así la facultad de aumentar ese derecho en la medida necesaria para compensar la supresión de la protección obtenida con dicho impuesto.

4. Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el territorio de cualquier otra parte contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y

el uso de estos productos en el mercado interior. Las disposiciones de este párrafo no impedirán la aplicación de tarifas diferentes en los transportes interiores, basadas exclusivamente en la utilización económica de los medios de transporte y no en el origen del producto.

5. Ninguna parte contratante establecerá ni mantendrá una reglamentación cuantitativa interior sobre la mezcla, la transformación o el uso, en cantidades o proporciones determinadas, de ciertos productos, que requiera, directa o indirectamente, que una cantidad o proporción determinada de un producto objeto de dicha reglamentación provenga de fuentes nacionales de producción. Además, ninguna parte contratante aplicará de cualquier otro modo, reglamentaciones cuantitativas interiores en forma incompatible con los principios enunciados en el párrafo 1.

6. Las disposiciones del párrafo 5 no se aplicarán a ninguna reglamentación cuantitativa interior vigente en el territorio de cualquier parte contratante el 1o de julio de 1939, el 10 de abril de 1947 o el 24 de marzo de 1948, a opción de dicha parte contratante, a condición de que toda reglamentación de esa índole, incompatible con las disposiciones del párrafo 5, no sea modificada en detrimento de las importaciones y de que sea considerada como un derecho de aduana a los efectos de negociación.

7. No se aplicará reglamentación cuantitativa interior alguna sobre la mezcla, la transformación o el uso de productos en

cantidades o proporciones determinadas de manera que se repartan estas cantidades o proporciones entre las fuentes exteriores de abastecimiento.

8. a) Las disposiciones de este artículo no se aplicarán a las leyes, reglamentos y prescripciones que rijan la adquisición, por organismos gubernamentales, de productos comprados para cubrir las necesidades de los poderes públicos y no para su reventa comercial ni para servir a la producción de mercancías destinadas a la venta comercial.

b) Las disposiciones de este artículo no impedirán la concesión de subvenciones exclusivamente a los productores nacionales, incluidas las subvenciones procedentes de la recaudación de impuestos o cargas interiores aplicados de conformidad con las disposiciones de este artículo y las subvenciones en forma de compra de productos nacionales por los poderes públicos o por su cuenta.

9. Las partes contratantes reconocen que el control de los precios interiores por la fijación de niveles máximos, aunque se ajuste a las demás disposiciones de este artículo, puede tener efectos perjudiciales en los intereses de las partes contratantes que suministren productos importados. Por consiguiente, las partes contratantes que apliquen tales medidas tendrán en cuenta los intereses de las partes contratantes exportadoras, con el fin de evitar, en toda la medida de lo posible, dichos efectos perjudiciales.

10. Las disposiciones de este artículo no impedirán a toda parte

contratante establecer o mantener una reglamentación cuantitativa interior sobre las películas cinematográficas impresionadas, de conformidad con las prescripciones del artículo IV.

ARTICULO IV

DISPOSICIONES ESPECIALES RELATIVAS A LAS A PELICULAS CINEMATOGRAFICAS

Si una parte contratante establece o mantiene una reglamentación cuantitativa interior sobre las películas cinematográficas impresionadas, se aplicará en forma de contingentes de proyección con arreglo a las condiciones siguientes:

a) Los contingentes de proyección podrán implicar la obligación de proyectar, durante un período determinado de un año por lo menos, películas de origen nacional durante una fracción mínima del tiempo total de proyección utilizado efectivamente para la presentación comercial de las películas cualquiera que sea su origen; se fijarán estos contingentes basándose en el tiempo anual de proyección de cada sala o en su equivalente.

b) No podrá efectuarse, ni de hecho ni de derecho, repartición alguna entre las producciones de diversos orígenes por la parte del tiempo de proyección que no haya sido reservada, en virtud de un contingente de proyección, para las películas de origen nacional o que, habiéndoles sido reservada, se halle disponible debido a una medida administrativa.

c) No obstante las disposiciones del apartado b) de este artículo, las partes contratantes podrán mantener los

contingentes de proyección que se ajusten a las disposiciones del apartado a) de este artículo y que reservan una fracción mínima del tiempo de proyección para las películas de un origen determinado, haciendo abstracción de las nacionales, a reserva de que esta fracción no sea más elevada que en 10 de abril de 1947.

d) Los contingentes de proyección serán objeto de negociaciones destinadas a limitar su alcance, a hacerlos más flexibles o a suprimirlos.

ARTICULO V

LIBERTAD DE TRANSITO

1. Las mercancías (con inclusión de los equipajes), así como los barcos y otros medios de transporte, serán considerados en tránsito a través del territorio de una parte contratante, cuando el paso por dicho territorio, con o sin transbordo, almacenamiento, fraccionamiento del cargamento o cambio de medio de transporte, constituya sólo una parte de un viaje completo que comience y termine fuera de las fronteras de la parte contratante por cuyo territorio se efectúe. En el presente artículo el tráfico de esta clase se denomina tráfico en tránsito.

2. Habrá libertad de tránsito por el territorio de cada parte contratante para el tráfico en tránsito con destino al territorio de otra parte contratante o procedente de él, que utilice las rutas más convenientes para el tránsito internacional. No se hará distinción alguna que se funde en el pabellón de los barcos, en el lugar de origen, en los puntos de partida, de entrada, de salida o de destino, o en consideraciones relativas a la propiedad de las

mercancías, de los barcos o de otros medios de transporte.

3. Toda parte contratante podrá exigir que el tráfico en tránsito que pase por su territorio sea declarado en la aduana correspondiente; sin embargo, salvo en el caso de inobservancia de las leyes y reglamentos de aduana aplicables, los transportes de esta naturaleza procedentes de territorio de otra parte contratante o destinados a él no serán objeto de ninguna demora ni de restricciones innecesarias y estarán exentos de derechos de aduana y de todo derecho de tránsito o de cualquier otra carga relativa al tránsito, con excepción de los gastos de transporte y de las cargas imputadas como gastos administrativos ocasionados por el tránsito o como costo de los servicios prestados.

4. Todas las cargas y reglamentaciones impuestas por las partes contratantes al tráfico en tránsito procedente del territorio de otra parte contratante o destinado a él deberán ser equitativas, habida cuenta de las condiciones del tráfico.

5. En lo que concierne a todas las cargas, reglamentaciones y formalidades relativas al tránsito, cada parte contratante concederá al tráfico en tránsito procedente del territorio de otra parte contratante o destinado a él, un trato no menos favorable que el concedido al tráfico procedente de un tercer país o destinado a él.

6. Cada parte contratante concederá a los productos que hayan pasado en tránsito por el territorio de cualquier otra parte contratante un trato no menos favorable que el que se les habría concedido si hubiesen sido transportados desde su lugar de origen

hasta el de destino sin pasar por dicho territorio. No obstante, toda parte contratante podrá mantener sus condiciones de expedición directa vigentes en la fecha del presente Acuerdo, respecto a cualquier mercancía cuya expedición directa constituya una condición para poder aplicar a su importación, las tarifas arancelarias preferenciales o tenga relación con el método de aforo aduanero prescrito por dicha parte contratante con miras a la fijación de los derechos de aduana.

7. Las disposiciones de este artículo no serán aplicables a las aeronaves en tránsito, pero sí se aplicarán al tránsito aéreo de mercancías (con inclusión de los equipajes).

ARTICULO VI

DERECHOS ANTIDUMPING Y DERECHOS COMPENSATORIOS

1. Las partes contratantes reconocen que el dumping, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un perjuicio importante a una producción existente de una parte contratante o si retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional. A los efectos de aplicación del presente artículo, un producto exportado de un país a otro debe ser considerado como introducido en el mercado de un país importador a un precio inferior a su valor normal, si su precio es:

a) menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportados; o

b) a falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, si el precio del producto exportado es:

- menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales; o
- menor que el costo de producción de este producto en el país de origen, más un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio.

Se deberán tener debidamente en cuenta, en cada caso, las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación y aquellas otras que influyan en la comparabilidad de los precios.

2. Con el fin de contrarrestar o impedir el dumping, toda parte contratante podrá percibir, sobre cualquier producto objeto de dumping, un derecho antidumping que no exceda del margen de dumping relativo a dicho producto.

A los efectos de aplicación de este artículo, se entiende por margen de dumping la diferencia de precio determinada de conformidad con las disposiciones del párrafo 1.

3. No se percibirá sobre ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, derecho compensatorio alguno que exceda del monto estimado de la prima o de la subvención que se sepa ha sido concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación del citado producto en el país de origen o de exportación, con inclusión de cualquier subvención especial concedida para el transporte de un producto determinado. Se entiende por derecho

compensatorio un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación de un producto.

4. Ningun producto de territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, será objeto de derechos antidumping o de derechos compensatorios por el hecho de que dicho producto esté exento de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando esté destinado al consumo en el país de origen o en el de exportación, ni a causa del reembolso de esos derechos o impuestos.

5. Ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, será objeto simultáneamente de derechos antidumping y de derechos compensatorios destinados a remediar una misma situación resultante del dumping o de las subvenciones a la exportación.

6. a) Ninguna parte contratante percibirá derechos antidumping o derechos compensatorios sobre la importación de un producto del territorio de otra parte contratante, a menos que determine que el efecto del dumping o de la subvención, según el caso, sea tal que cause o amenace causar un perjuicio importante a una producción nacional ya existente o que retarde considerablemente la creación de una rama de la producción nacional.

b) Las PARTES CONTRATANTES podrán autorizar a cualquier parte contratante, mediante la exención del cumplimiento de las prescripciones del apartado A del presente párrafo, para que perciban un derecho antidumping o un derecho compensatorio sobre

la importación de cualquier producto, con objeto de compensar un dumping o una subvención que cause o amenace causar un perjuicio importante a una rama de la producción en el territorio de otra parte contratante que exporte el producto de que se trate al territorio de la parte contratante importadora. Las PARTES CONTRATANTES, mediante la exención del cumplimiento de las prescripciones del apartado a) del presente párrafo, autorizarán la percepción de un derecho compensatorio cuando comprueben que una subvención causa o amenaza causar un perjuicio importante a una producción de otra parte contratante que exporte el producto en cuestión al territorio de la parte contratante que exporte el producto en cuestión al territorio de la parte contratante importadora.

c) No obstante, en circunstancias excepcionales, en las que cualquier retraso podría ocasionar un perjuicio difícilmente reparable, toda parte contratante podrá percibir, sin la aprobación previa de las PARTES CONTRATANTES, un derecho compensatorio a los fines estipulados en el apartado b) de este párrafo, a reserva de que dé cuenta inmediatamente de esta medida a las PARTES CONTRATANTES y de que se suprima rápidamente dicho derecho compensatorio si éstas desaprueban la aplicación.

7. Se presumirá que un sistema destinado a estabilizar el precio interior de un producto básico o el ingreso bruto de los productores nacionales de un producto de esta clase, con independencia de las fluctuaciones de los precios de exportación, que a veces tiene como consecuencia la venta de este producto para

la exportación a un precio inferior al precio comparable pedido por un producto similar a los compradores del mercado interior, no causa un perjuicio importante en el sentido del párrafo 6, si se determina, mediante consulta entre las partes contratantes que tengan un interés substancial en el producto de que se trate:

a) que este sistema ha tenido también como consecuencia la venta del producto para la exportación a un precio superior al precio comparable pedido por el producto similar a los compradores del mercado interior; y

b) que este sistema, a causa de la reglamentación efectiva de la producción o por cualquier otra razón, se aplica de tal modo que no estimula indebidamente las exportaciones ni ocasiona ningún otro perjuicio grave a los intereses de otras partes contratantes.

ARTICULO VII

AFORO ADUANERO

1. Las partes contratantes reconocen la validez de los principios generales del aforo establecidos en los párrafos siguientes de este artículo, y se comprometen a aplicarlos respecto a todos los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restricciones impuestas a la importación y a la exportación basados en el valor o fijados de algún modo en relación con éste. Además, cada vez que otra parte contratante lo solicite, examinarán, ateniéndose a dichos principios, la aplicación de cualquiera de sus leyes o reglamentos relativos al aforo. Las PARTES CONTRATANTES podrán pedir a las partes contratantes que les informen acerca de las medidas que hayan adoptado en cumplimiento

de las disposiciones de este artículo.

2. a) El aforo de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de la mercancía importada a la que se aplique el derecho o de una mercancía similar y no en el valor de una mercancía de origen nacional, ni en valores arbitrarios o ficticios.

b) El valor real debería ser el precio al que, en tiempo y lugar determinados por la legislación del país importador, las mercancías importadas u otras similares son vendidas u ofrecidas para la venta en el curso de las operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia. En la medida en que el precio de dichas mercancías o mercancías similares depende de la cantidad comprendida en una transacción dada, el precio que haya de tenerse en cuenta debería referirse uniformemente a: 1) cantidades comparables, o 2) cantidades fijadas de una manera por lo menos tan favorable para el importador como si tomara el volumen más considerable de estas mercancías que haya dado lugar efectivamente a transacciones comerciales entre el país de exportación y el de importación.

c) Cuando sea imposible determinar el valor real de conformidad con lo dispuesto en el apartado b) de este párrafo, el valor de aforo debería basarse en el equivalente comprobable que se aproxime más a dicho valor.

3. En el aforo de todo producto importado no debería computarse ningún impuesto interior aplicable en el país de origen o de exportación del cual haya sido exonerado el producto importado o

cuyo importe haya sido o habrá de ser reembolsado.

4. a) Salvo disposiciones en contrario de este párrafo, cuando una parte contratante se vea en la necesidad, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo de convertir en su propia moneda un precio expresado en la de otro país, el tipo de cambio que se utilice para la conversión deberá basarse, para cada moneda, en la paridad establecida de conformidad con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional, en el tipo de cambio reconocido por el Fondo o en la paridad establecida en virtud de un acuerdo especial de cambio celebrado de conformidad con el artículo XV del presente Acuerdo.

b) A falta de esta paridad y de dicho tipo de cambio reconocido, el tipo de conversión deberá corresponder efectivamente con el valor corriente de esa moneda en las transacciones comerciales.

c) Las PARTES CONTRATANTES, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, formularán las reglas que habrán de regir la conversión por las partes contratantes de toda moneda extranjera respecto a la cual se hayan mantenido tipos de cambio múltiples de conformidad con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional. Cada parte contratante podrá aplicar dichas reglas a las monedas extranjeras, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, en lugar de basarse en las paridades. Hasta que las PARTES CONTRATANTES adopten estas reglas, cada parte contratante podrá, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, aplicar a toda moneda extranjera que responda a las condiciones

definidas en este apartado, reglas de conversión destinadas a expresar efectivamente el valor de dicha moneda extranjera en las transacciones comerciales.

d) No podrá interpretarse ninguna disposición de este párrafo en el sentido de que obligue a cualquiera de las partes contratantes a introducir modificaciones en el método de conversión de monedas, aplicable a los efectos de aforo aduanero en su territorio en la fecha del presente Acuerdo, que tengan como consecuencia aumentar de manera general el importe de los derechos de aduana exigibles.

5. Los criterios y los métodos para determinar el valor de los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o restricciones basados en el valor o fijados de algún modo en relación con éste, deberían ser constantes y dárseles suficiente publicidad par permitir a los comerciantes calcular, con un grado razonable de exactitud, el aforo aduanero.

ARTICULO VIII

DERECHOS Y FORMALIDADES REFERENTES A LA IMPORTACION Y A LA EXPORTACION.

1. a) Todos los derechos y cargas de cualquier naturaleza que sean, distintos de los derechos de importación y de exportación y de los impuestos a que se refiere el artículo III, percibidos por las partes contratantes sobre la importación o la exportación o en conexión con ellas, se limitarán al costo aproximado de los servicios prestados y no deberán constituir una protección indirecta de los productos nacionales ni gravámenes de carácter

fiscal aplicados a la importación o a la exportación.

b) Las partes contratantes reconocen la necesidad de reducir el número y la diversidad de los derechos y cargas a que se refiere el apartado a).

c) Las partes contratantes reconocen también la necesidad de reducir al mínimo los efectos y la complejidad de las formalidades de importación y exportación y de reducir asimismo y simplificar los requisitos relativos a los documentos exigidos para la importación y la exportación.

2. Toda parte contratante, a petición de otra parte contratante de las PARTES CONTRATANTES, examinará la aplicación de sus leyes y reglamentos, teniendo en cuenta las disposiciones de este artículo.

3. Ninguna parte contratante impondrá sanciones severas por infracciones leves de los reglamentos o formalidades de aduana. En particular, no se impondrán sanciones pecuniarias superiores a las necesarias para servir simplemente de advertencia por un error u omisión de los documentos presentados a la aduana que puede ser subsanado fácilmente y que haya sido cometido manifiestamente sin intención fraudulenta o sin que constituya una negligencia grave.

4. Las disposiciones de este artículo se harán extensivas a los derechos, cargas, formalidades y prescripciones impuestos por las autoridades gubernamentales o administrativas, en relación con la importación y la exportación y con inclusión de los referentes a:

a) Las formalidades consulares, tales como facturas y certificados consulares;

- b) las restricciones cuantitativas;
- c) las licencias;
- d) el control de los cambios;
- e) los servicios de estadística;
- f) los documentos que han de presentarse, la documentación y la expedición de certificados;
- g) los análisis y la inspección;
- h) la cuarentena, la inspección sanitaria y la desinfección.

ARTICULO IX

MARCAS DE ORIGEN

1. En lo que concierne a la reglamentación relativa a las marcas, cada parte contratante concederá a los productos de los territorios de las demás partes contratantes un trato no menos favorable que el concedido a los productos similares de un tercer país.
2. Las partes contratantes reconocen que, al establecer y aplicar las leyes y reglamentos relativos a las marcas de origen, convendría reducir al mínimo las dificultades y los inconvenientes que dichas medidas podrían ocasionar al comercio y a la producción de los países exportadores, teniendo debidamente en cuenta la necesidad de proteger a los consumidores contra las indicaciones fraudulentas o que puedan inducir a error.
3. Siempre que administrativamente fuera factible, las partes contratantes deberían permitir que las marcas de origen fueran colocadas en el momento de la importación.
4. En lo que concierne a la fijación de marcas en los productos

importados, las leyes y reglamentos de las partes contratantes serán tales que sera posible ajustarse a ellos sin ocasionar un perjuicio grave a los productos, reducir substancialmente su valor, ni aumentar indebidamente su precio de costo.

5. Por regla general, ninguna parte contratante debería imponer derechos o sanciones especiales por la inobservancia de las prescripciones relativas a la fijación de marcas antes de la importación, a menos que la rectificación de las marcas haya sido demorada indebidamente, se hayan fijado marcas que puedan inducir a error o se haya omitido intencionadamente la fijación de dichas marcas.

6. Las partes contratantes colaborarán entre sí para impedir el uso de las marcas comerciales de manera que tienda a inducir a error respecto al verdadero origen de un producto, en detrimento de los nombres de origen regionales o geográficos distintivos de los productos del territorio de una parte contratante, protegidos por su legislación. Cada parte contratante prestará completa y benévola consideración a las peticiones o representaciones que pueda formular otra parte contratante respecto a abusos como los mencionados en este párrafo que le hayan sido señalados por esta otra parte contratante sobre los nombres de los productos que ésta haya comunicado a la primera parte contratante.

ARTICULO X

PUBLICACION Y APLICACION DE LOS REGLAMENTOS COMERCIALES.

1. Las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general que cualquier parte

contratante haya puesto en vigor y que se refieran a la clasificación o al aforo aduanero de productos, a las tarifas de derechos de aduana, impuestos u otras cargas, o a las prescripciones, restricciones o prohibiciones de importación o exportación, o a la transferencia de pagos relativa a ellas, o a la venta, la distribución, el transporte, el seguro, el almacenamiento, la inspección, la exposición, la transformación, la mezcla o cualquier otra utilización de dichos productos, serán publicados rápidamente a fin de que los gobiernos y los comerciantes tengan conocimiento de ellos. Se publicarán también los acuerdos relacionados con la política comercial internacional y que estén en vigor entre el gobierno o un organismo gubernamental de una parte contratante y el gobierno o un organismo gubernamental de otra parte contratante. Las disposiciones de este párrafo no obligarán a ninguna parte contratante a revelar informaciones de carácter confidencial cuya divulgación pueda constituir un obstáculo para el cumplimiento de las leyes, sea contraria al interés público o perjudique los intereses comerciales legítimos de empresas públicas o privadas.

2. No podrá ser aplicada antes de su publicación oficial ninguna medida de carácter general adoptada por una parte contratante que tenga por efecto aumentar un derecho de aduana u otra carga sobre la importación en virtud del uso establecido y uniforme, o que imponga una nueva o más gravosa prescripción, restricción o prohibición para las importaciones o para las transferencias de fondos relativos a ellas.

3. a) Cada parte contratante aplicará de manera uniforme, imparcial y equitativa sus leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas a que se refiere el párrafo 1 de este artículo.

b) Cada parte contratante mantendrá, o instituirá tan pronto como sea posible, tribunales judiciales, arbitrales o administrativos, o procedimientos destinados, especialmente a revisar y rectificar rápidamente las medidas administrativas relativas a las cuestiones aduaneras. Estos tribunales o procedimientos serán independientes de los organismos encargados de aplicar las medidas administrativas, y sus decisiones serán ejecutadas por estos últimos y regirán su práctica administrativa, a menos que se interponga un recurso ante una jurisdicción superior, dentro del plazo prescrito para los recursos presentados por los importadores, y a reserva de que la administración central de tal organismo pueda adoptar medidas con el fin de obtener la revisión del caso mediante otro procedimiento, si hay motivos suficientes para creer que la decisión es incompatible con los principios jurídicos o con la realidad de los hechos.

c) Las disposiciones del apartado b) de este párrafo no requerirán la supresión o la substitución de los procedimientos vigentes en el territorio de toda parte contratante en la fecha del presente Acuerdo, que garanticen de hecho una revisión imparcial y objetiva de las decisiones administrativas, aun cuando dichos procedimientos no sean total u oficialmente independientes de los organismos encargados de aplicar las medidas

administrativas. Toda parte contratante que recurra a tales procedimientos deberá facilitar a las PARTES CONTRATANTES, si así lo solicitan, una información completa al respecto para que puedan decidir si los procedimientos citados se ajustan a las condiciones fijadas en esta apartado.

ARTICULO XI

ELIMINACION GENERAL DE LAS RESTRICCIONES CUANTITATIVAS

1. Ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá -aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas- prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias de importación o de exportación, o por medio de otras medidas.

2. Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no se aplicarán a los casos siguientes:

a) Prohibiciones o restricciones a la exportación aplicadas temporalmente para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la parte contratante exportadora;

b) Prohibiciones o restricciones a la importación o exportación necesarias para la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de la calidad o la venta de productos destinados al comercio internacional;

c) Restricciones a la importación de cualquier producto agrícola o pesquero, cualquiera que sea la forma bajo la cual se

importe éste, cuando sean necesarias para la ejecución de medidas gubernamentales que tengan por efecto:

1. restringir la cantidad del producto nacional similar que pueda ser vendido o producido o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que pueda ser substituido directamente por el producto importado; o
2. eliminar un sobrante temporal del producto nacional similar o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que pueda ser substituido directamente por el producto importado, poniendo este sobrante a la disposición de ciertos grupos de consumidores del país, gratuitamente o a precios inferiores a los corrientes en el mercado; o
3. restringir la cantidad que pueda ser producida de cualquier producto de origen animal cuya producción dependa directamente, en su totalidad o en su mayor parte, del producto importado, cuando la producción nacional de este último sea relativamente desdeñable.

Toda parte contratante que imponga restricciones a la importación de un producto en virtud de las disposiciones del apartado c) de este párrafo, publicará el total del volumen o del valor del producto cuya importación se autorice durante un período ulterior especificado, así como todo cambio que se produzca en ese volumen o en ese valor. Además, las restricciones que se impongan en virtud del inciso 1 anterior no deberán tener como consecuencia la reducción de la relación entre el total de las importaciones y el de la producción nacional, en comparación con

la que cabría razonablemente esperar que existiera sin tales restricciones. Al determinar esta relación, la parte contratante tendrá en cuenta la proporción o la relación existente durante un periodo de referencia anterior y todos los factores especiales que hayan podido o puedan influir en el comercio del producto de que se trate.

ARTICULO XII

RESTRICCIONES PARA PROTEGER EL EQUILIBRIO DE LA BALANZA DE PAGOS

1. No obstante las disposiciones del párrafo 1 del artículo XI, toda parte contratante, con el fin de salvaguardar su posición financiera exterior y el equilibrio de su balanza de pagos, podrá reducir el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice, a reserva de las disposiciones de los párrafos siguientes de este artículo.

2. a) Las restricciones a la importación establecidas, mantenidas o reforzadas por cualquier parte contratante en virtud del presente artículo no excederán de los límites necesarios para:

1. oponerse a la amenaza inminente de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución; o
2. aumentar sus reservas monetarias de acuerdo con una proporción de crecimiento razonable, en caso de que sean muy exiguas.

En ambos casos, se tendrán debidamente en cuenta todos los factores especiales que puedan influir en las reservas monetarias de la parte contratante interesada o en sus necesidades a este respecto, incluyendo, cuando disponga de créditos exteriores

especiales o de otros recursos, la necesidad de prever el empleo apropiado de dichos créditos o recursos.

b) Las partes contratantes que apliquen restricciones en virtud del apartado a) de este párrafo, las atenuarán progresivamente a medida que mejore la situación considerada en dicho apartado; sólo las mantendrán en la medida que esta situación justifique todavía su aplicación y las suprimirán tan pronto como deje de estar justificado su establecimiento o mantenimiento en virtud del citado apartado.

3. a) En la aplicación de su política nacional, las partes contratantes se comprometen a tener debidamente en cuenta la necesidad de mantener o restablecer el equilibrio de su balanza de pagos sobre una base sana y duradera, y la conveniencia de evitar que se utilicen sus recursos productivos de una manera antieconómica. Reconocen que, con este objeto, es deseable adoptar, en lo posible, medidas tendientes más bien al desarrollo de los intercambios internacionales que a su restricción.

b) Las partes contratantes que apliquen restricciones de conformidad con este artículo podrán determinar su incidencia sobre las importaciones de los distintos productos o de las diferentes categorías de ellos a fin de conceder la prioridad a la importación de los que sean más necesarios.

c) Las partes contratantes que apliquen restricciones de conformidad con este artículo se comprometen a:

1. evitar todo perjuicio inútil a los intereses comerciales o económicos de cualquier otra parte contratante.

2. abstenerse de aplicar restricciones que constituyan un obstáculo indebido para la importación en cantidades comerciales mínimas de mercancías, de cualquier naturaleza que sean, cuya exclusión dificulte las corrientes normales de los intercambios;

y

3. abstenerse de aplicar restricciones que obstaculicen la importación de muestras comerciales o la observancia de los procedimientos relativos a las patentes, marcas de fábrica, derechos de autor y de reproducción u otros procedimientos análogos.

d) Las partes contratantes reconocen que la política seguida en la esfera nacional o por una parte contratante para lograr y mantener el pleno empleo productivo o para asegurar el desarrollo de los recursos económicos puede provocar en dicha parte contratante una fuerte demanda de importaciones que implique, para sus reservas monetarias, una amenaza del género de las indicadas en el apartado a) del párrafo 2 del presente artículo. Por consiguiente, toda parte contratante que se ajuste, en todos los demás aspectos, a las disposiciones de este artículo no estará obligada a suprimir o modificar restricciones sobre la base de que, si se modificara su política, las restricciones que aplique en virtud de este artículo dejarían de ser necesarias.

4. a) Toda parte contratante que aplique nuevas restricciones o que aumenten el nivel general de las existentes, reforzando substancialmente las medidas aplicadas en virtud de este artículo, deberá, tan pronto como haya instituido o reforzado dichas

restricciones (o, en caso de que en la práctica sea posible efectuar consultas previas, antes de haberlo hecho así), entablar consultas con las PARTES CONTRATANTES sobre la naturaleza de las dificultades relativas a su balanza de pagos, los diversos correctivos entre los cuales puede escoger y las repercusiones posibles de estas restricciones en la economía de otras partes contratantes.

b) En una fecha que ellas mismas fijarán, las PARTES CONTRATANTES examinarán todas las restricciones que se apliquen aun entonces en virtud del presente artículo. A la expiración de un período de un año a contar de la fecha de referencia, las partes contratantes que apliquen restricciones a la importación en virtud de este artículo entablarán anualmente con las PARTES CONTRATANTES consultas del tipo previsto en el apartado a) de este párrafo.

c) 1. Si, en el curso de consultas entabladas con una parte contratante de conformidad con los apartados a) o b) anteriores, consideran las PARTES CONTRATANTES que las restricciones no son compatibles con las disposiciones de este artículo o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV), indicarán los puntos de divergencia y podrán aconsejar la modificación apropiada de las restricciones.

2. Sin embargo, en caso de que, como consecuencia de estas consultas, las PARTES CONTRATANTES determinen que las restricciones son aplicadas de una manera que implica una incompatibilidad importante con las disposiciones de este

artículo o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV), originando un perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de una parte contratante, se le comunicarán a la parte contratante que aplique las restricciones y formularán recomendaciones adecuadas con objeto de lograr la observancia, en un plazo dado, de las disposiciones de referencia. Si la parte contratante no se ajustase a estas recomendaciones en el plazo fijado, las PARTES CONTRATANTES podrán eximir a toda parte contratante, en cuyo comercio influyan adversamente las restricciones, de toda obligación resultante del presente Acuerdo que les parezca apropiado eximir, teniendo en cuenta las circunstancias, respecto a la parte contratante que aplique las restricciones.

d) Las PARTES CONTRATANTES invitarán a toda parte contratante que aplique restricciones en virtud de este artículo a que entable consultas con ellas, a petición de cualquier otra parte contratante que pueda establecer prima facie que las restricciones son incompatibles con las disposiciones de este artículo o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV) y que influyan adversamente en su comercio. Sin embargo, sólo se formulará esta invitación si las PARTES CONTRATANTES comprueban que las conversaciones entabladas directamente entre las partes contratantes interesadas no han dado resultado. Si las consultas no permiten llegar a ningún acuerdo con las PARTES CONTRATANTES y si éstas determinan que las restricciones se aplican de una manera incompatible con las disposiciones mencionadas, originando un

perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de la parte contratante que haya iniciado el procedimiento, recomendarán el retiro o la modificación de dichas restricciones. En caso de que no se retiren o modifiquen en el plazo que fijen las PARTES CONTRATANTES, éstas podrán eximir a la parte contratante que haya iniciado el procedimiento de toda obligación resultante del presente Acuerdo de la cual les parezca apropiado eximir, teniendo en cuenta las circunstancias, respecto a la parte contratante que aplique las restricciones.

e) En todo procedimiento iniciado de conformidad con este párrafo, las PARTES CONTRATANTES tendrán debidamente en cuenta todo factor exterior especial que influya adversamente en el comercio de exportación de la parte contratante que aplique las restricciones.

f) Las determinaciones previstas en este párrafo deberán ser tomadas rápidamente y, si es posible, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha en que se inicien las consultas.

5. En caso de que la aplicación de restricciones a la importación en virtud de este artículo revistiera un carácter duradero y amplio, que sería el indicio de un desequilibrio general, el cual reduciría el volumen de los intercambios internacionales, las PARTES CONTRATANTES entablarán conversaciones para examinar si se pueden adoptar otras medidas, ya sea por las partes contratantes cuya balanza de pagos tienda a ser desfavorable, ya sea por aquellas para las que, por el contrario, tienda a ser excepcionalmente favorable, o bien por cualquier organización

intergubernamental competente, con el fin de suprimir las causas fundamentales de este desequilibrio. Previa invitación de las PARTES CONTRATANTES, las partes contratantes participarán en las conversaciones indicadas.

ARTICULO XIII

APLICACION NO DISCRIMINATORIA DE LAS RESTRICCIONES CUANTITATIVAS

1. Ninguna parte contratante impondrá prohibición ni restricción alguna a la importación de un producto originario del territorio de otra parte contratante o a la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, a menos que se imponga una prohibición o restricción semejante a la importación del producto similar originario de cualquier tercer país o a la exportación del producto similar destinado a cualquier tercer país.

2. Al aplicar restricciones a la importación de un producto cualquiera, las partes contratantes procuraran hacer una distribución del comercio de dicho producto que se aproxime lo más posible a la que las distintas partes contratantes podrían esperar si no existieran tales restricciones, y, con este fin, observaran las disposiciones siguientes:

a) Siempre que sea posible, se fijarán contingentes representativos del monto global de las importaciones autorizadas (estén o no repartidos entre los países abastecedores), y se publicará su cuantía, de conformidad con el apartado b) del párrafo 3 de este artículo;

b) Cuando no sea posible fijar contingentes globales, podrán

aplicarse las restricciones mediante licencias o permisos de importación sin contingente global;

c) Salvo a los efectos de aplicación de contingentes asignados de conformidad con el apartado d) de este párrafo, las partes contratantes no prescribirán que las licencias o permisos de importación sean utilizados para la importación del producto de que se trate procedente de una fuente de abastecimiento o de un país determinado;

d) Cuando haya sido repartido un contingente entre los países abastecedores, la parte contratante que aplique las restricciones podrá ponerse de acuerdo sobre la repartición del contingente con todas las demás partes contratantes que tengan un interés substancial en el abastecimiento del producto de que se trate. En los casos en que sea verdaderamente imposible aplicar este método, la parte contratante interesada asignará, a las partes contratantes que tengan un interés substancial en el abastecimiento de este producto, partes proporcionales a la contribución aportada por ellas al volumen o valor total de las importaciones del producto indicado durante un período de referencia anterior, teniendo debidamente en cuenta todos los factores especiales que puedan o hayan podido influir en el comercio de ese producto. No se impondrán condiciones ni formalidades que impidan a cualquier parte contratante utilizar íntegramente la parte del volumen o del valor total que le haya sido asignada, a reserva de que la importación se efectúe en el plazo prescrito para la utilización del contingente.

3. a) Cuando se concedan licencias de importación en el marco de restricciones a la importación, la parte contratante que aplique una restricción facilitará, a petición de toda parte contratante interesada en el comercio del producto de que se trate, todas las informaciones pertinentes sobre la aplicación de esta restricción, las licencias de importación concedidas durante un período reciente y la repartición de estas licencias entre los países abastecedores, sobreentendiéndose que no estará obligada a revelar el nombre de los establecimientos importadores o abastecedores.

b) En el caso de restricciones a la importación que entrañen la fijación de contingentes, la parte contratante que las aplique publicará el volumen o valor total del producto o de los productos cuya importación sea autorizada durante un período ulterior dado, así como cualquier cambio sobrevenido en dicho volumen o valor. Si uno de estos productos se haya en camino en el momento de efectuarse la publicación, no se prohibirá su entrada. No obstante, se podrá imputar este producto dentro de lo posible, en la cantidad cuya importación esté autorizada durante el período correspondiente y, si procede, en la cantidad cuya importación sea autorizada durante el período o periodos ulteriores. Además, si una parte contratante exige habitualmente de dichas restricciones a los productos que, en un plazo de 30 días contados desde la fecha de esta publicación, son retirados de la aduana a la llegada del extranjero o a la salida del depósito aduanero, se considerará que este procedimiento se ajusta plenamente a las prescripciones de este apartado.

c) Cuando se trate de contingentes repartidos entre los países abastecedores, la parte contratante que aplique la restricción informará sin demora a todas las demás partes contratantes interesadas en el abastecimiento del producto de que se trate acerca de la parte del contingente, expresada en volumen o en valor, que haya sido asignada, para el período en curso, a los diversos países abastecedores, y publicará todas las informaciones pertinentes a este respecto.

4. En lo que concierne a las restricciones aplicadas de conformidad con el apartado d) del párrafo 2 de este artículo o del apartado c) del párrafo 2 del artículo XI, la elección, para todo producto, de un período de referencia y la apreciación de los factores especiales que influyan en el comercio de ese producto serán hechas inicialmente por la parte contratante que aplique dichas restricciones. No obstante, dicha parte contratante, a petición de cualquier otra parte contratante que tenga un interés substancial en el abastecimiento del producto, o a petición de las PARTES CONTRATANTES, entablará consultas lo más pronto posible con la otra parte contratante o con las PARTES CONTRATANTES acerca de la necesidad de revisar el porcentaje establecido o el período de referencia, apreciar los factores especiales implicados o suprimir las condiciones, formalidades u otras disposiciones prescritas unilateralmente sobre la asignación de un contingente apropiado o su utilización sin restricciones.

5. Aplicar a todo contingente arancelario instituido o mantenido por una parte contratante y restricciones a la exportación.

ARTICULO XIV

EXCEPCIONES A LA REGLA DE NO DISCRIMINACION

1. Toda parte contratante que aplique restricciones en virtud del artículo XII o de la sección B del artículo XVIII podrá, al aplicar estas restricciones, apartarse de las disposiciones del artículo XIII en forma que produzca efectos equivalentes al de las restricciones impuestas a los pagos y transferencias relativos a las transacciones internacionales corrientes que esta parte contratante esté autorizada a aplicar entonces en virtud del artículo VIII o del artículo XIV de los Estatutos del Fondo Monetario Internacional, o en virtud de disposiciones análogas de un acuerdo especial de cambio, celebrado de conformidad con el párrafo 6 del artículo XV.

2. Toda parte contratante que aplique restricciones a la importación en virtud del artículo XII o de la sección B del artículo XVIII podrá, con el consentimiento de las PARTES CONTRATANTES, apartarse temporalmente de las disposiciones del artículo XIII en lo que concierne a una parte poco importante de su comercio exterior, si las ventajas que obtengan la parte contratante o las partes contratantes interesadas son substancialmente superiores a todo perjuicio que se pueda originar al comercio de otras partes contratantes.

3. Las disposiciones del artículo XIII no impedirán a un grupo de territorios que posean en el Fondo Monetario Internacional una parte común, aplicar a las importaciones procedentes de otros países, pero no a sus propios intercambios, restricciones

compatibles con las disposiciones del artículo XII o de la sección B del artículo XVIII, a condición de que dichas restricciones sean compatibles en todos los demás aspectos con las disposiciones del artículo XIII.

4. Las disposiciones de los artículos XI a XV o de la sección B del artículo XVIII del presente Acuerdo no impedirán a ninguna parte contratante que aplique restricciones a la importación compatibles con las disposiciones del artículo XII o de la sección B del artículo XVIII, aplicar medidas destinadas a orientar sus exportaciones de tal modo que le proporcionen un suplemento de divisas que podrá utilizar sin apartarse de las disposiciones del artículo XIII.

5. Las disposiciones de los artículos XI a XV o de la sección B del artículo XVIII del presente Acuerdo no impedirán a ninguna parte contratante la aplicación de:

a) restricciones cuantitativas que tengan un efecto equivalente al de las restricciones de cambio autorizadas en virtud del apartado b) de la sección 3 del artículo VII de los Estatutos del Fondo Monetario Internacional; o

b) restricciones cuantitativas establecidas de conformidad con los acuerdos preferenciales previstos en el Anexo A del presente Acuerdo, hasta que se conozca el resultado de las negociaciones mencionadas en dicho anexo.

ARTICULO XV

DISPOSICIONES EN MATERIA DE CAMBIO

1. Las PARTES CONTRATANTES procurarán colaborar con el Fondo

Monetario Internacional a fin de desarrollar una política coordinada en lo que se refiere a las cuestiones de cambio que sean de la competencia del Fondo y a las cuestiones relativas a las restricciones cuantitativas o a otras medidas comerciales que sean de la competencia de las PARTES CONTRATANTES.

2. En todos los casos en que las PARTES CONTRATANTES se vean llamadas a examinar o resolver problemas relativos a las reservas monetarias, a las balanzas de pagos, a las disposiciones en materia de cambio, entablarán consultas detenidas con el Fondo Monetario Internacional. En el curso de estas consultas, las PARTES CONTRATANTES aceptarán todas las conclusiones de hecho en materia de estadística o de otro orden que les presente el Fondo sobre cuestiones de cambio, de reservas monetarias y de balanza de pagos; aceptarán también la determinación del Fondo sobre la conformidad de las medidas adoptadas por una parte contratante, en materia de cambio, con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional o con las disposiciones de un acuerdo especial de cambio celebrado entre esta parte contratante y las PARTES CONTRATANTES. Cuando las PARTES CONTRATANTES hayan de adoptar su decisión final en casos en que estén implicados los criterios establecidos en el apartado a) del párrafo 2 del artículo XII o en el párrafo 9 del artículo XVIII, las PARTES CONTRATANTES aceptarán las conclusiones del Fondo en lo que se refiere a saber si las reservas monetarias de la parte contratante han sufrido una disminución importante, si tienen un nivel muy bajo o si han aumentado de acuerdo con su proporción de crecimiento razonable,

así como en lo que concierne a los aspectos financieros de los demás problemas comprendidos en las consultas correspondientes a tales casos.

3. Las PARTES CONTRATANTES tratarán de llegar a un acuerdo con el Fondo sobre el procedimiento para celebrar las consultas a que se refiere el párrafo 2 de este artículo.

4. Las partes contratantes se abstendrán de adoptar ninguna medida en materia de cambio que vaya en contra de la finalidad de las disposiciones del presente Acuerdo, y no adoptarán tampoco medida comercial alguna que vaya en contra de la finalidad de las disposiciones de los Estatutos del Fondo Monetario Internacional.

5. Si las PARTES CONTRATANTES consideran, en un momento dado, que una parte contratante aplica restricciones de cambio sobre los pagos y las transferencias relativos a las importaciones de una manera incompatible con las excepciones previstas en el presente Acuerdo en materia de restricciones cuantitativas, informarán al fondo a este respecto.

6. Toda parte contratante que no sea Miembro del Fondo deberá, en un plazo que fijarán las PARTES CONTRATANTES previa consulta con el Fondo, ingresar en éste o, en su defecto, concertar con las PARTES CONTRATANTES un acuerdo especial de cambio. Toda parte contratante que deje de ser Miembro del Fondo concertará inmediatamente con las PARTES CONTRATANTES un acuerdo especial de cambio. Todo acuerdo especial de cambio concertado por una parte contratante de conformidad con este párrafo formará inmediatamente parte integrante de sus obligaciones en virtud del presente

XII, XIII y XIV, consista en dar efectividad a las medidas de control o de restricciones de cambio de esta naturaleza.

ARTICULO XVI

SUBVENCIONES

Sección A. Subvenciones en general

1. Si una parte contratante concede o mantiene una subvención, incluida toda forma en protección de los ingresos o de sostén de los precios, que tenga directa o indirectamente por efecto aumentar las exportaciones de un producto cualquiera del territorio de dicha parte contratante o reducir las importaciones de este producto en su territorio, esta parte contratante notificará por escrito a las PARTES CONTRATANTES la importancia y la naturaleza de la subvención, los efectos que estime ha de ocasionar en las cantidades del producto o de los productos de referencia importados o exportados por ella y las circunstancias que hagan necesaria la subvención. En todos los casos en que se determine que dicha subvención causa o amenaza causar un perjuicio grave a los intereses de otra parte contratante, la parte contratante que la haya concedido examinará, previa invitación en este sentido, con la otra parte contratante o las otras partes contratantes interesadas, o con las PARTES CONTRATANTES, la posibilidad de limitar la subvención.

Sección B. Disposiciones adicionales relativas a las subvenciones a la exportación

2. Las partes contratantes reconocen que la concesión por una parte contratante, de una subvención a la exportación de un

Acuerdo.

7. a) Todo acuerdo especial de cambio concertado entre una parte contratante y las PARTES CONTRATANTES en virtud del párrafo 6 de este artículo contendrá las disposiciones que las PARTES CONTRATANTES estimen necesarias para que las medidas adoptadas en materia de cambio por dicha parte contratante no vayan en contra del presente Acuerdo.

b) Las disposiciones de dicho acuerdo no impondrán a la parte contratante interesada obligaciones en materia de cambio más restrictivas en su conjunto que las impuestas por los Estatutos del Fondo Monetario Internacional a sus propios Miembros.

8. Toda parte contratante que no sea Miembro del Fondo facilitará a las PARTES CONTRATANTES las informaciones que éstas estimen oportuno solicitar, dentro del alcance general de la sección 5 del artículo VIII de los Estatutos del Fondo Monetario Internacional, con miras al cumplimiento de las funciones que les asigna el presente Acuerdo.

9. Ninguna disposición del presente Acuerdo podrá impedir:

a) que una parte contratante recurra al establecimiento de controles o de restricciones de cambio que se ajusten a los estatutos del Fondo Monetario Internacional o al acuerdo especial de cambio concertado por dicha parte contratante con las PARTES CONTRATANTES.

b) que una parte contratante recurra a restricciones o medidas de control sobre las importaciones o las exportaciones, cuyo único efecto, además de los autorizados en los artículos XI,

producto puede tener consecuencias perjudiciales para otras partes contratantes, lo mismo si se trata de países importadores que de países exportadores; reconocen asimismo que puede provocar perturbaciones injustificadas en sus intereses comerciales normales y constituir un obstáculo para la consecución de los objetivos del presente Acuerdo.

3. Por lo tanto, las partes contratantes deberían esforzarse por evitar la concesión de subvenciones a la exportación de los productos básicos. No obstante, si una parte contratante concede directa o indirectamente, en la forma que sea, una subvención que tenga por efecto aumentar la exportación de un producto básico procedente de su territorio, esta subvención no será aplicada de manera tal que dicha parte contratante absorba entonces más de una parte equitativa del comercio mundial de exportación del producto de referencia, teniendo en cuenta las que absorbían las partes contratantes en el comercio de este producto durante un período de referencia anterior, así como todos los factores especiales que puedan haber influido o influir en el comercio de que se trate.

4. Además, a partir del 1o. de enero de 1958 o lo más pronto posible después de esta fecha, las partes contratantes dejarán de conceder directa o indirectamente toda subvención, de cualquier naturaleza que sea, a la exportación de cualquier producto que no sea un producto básico y que tenga como consecuencia rebajar su precio de venta de exportación a un nivel inferior al del precio comparable pedido a los compradores del mercado interior por el

producto similar. Hasta el 31 de diciembre de 1957, ninguna parte contratante extenderá el campo de aplicación de tales subvenciones existente en lo de enero de 1955 instituyendo nuevas subvenciones o ampliando las existentes.

5. Las PARTES CONTRATANTES efectuarán periódicamente un examen de conjunto de la aplicación de las disposiciones de este artículo con objeto de determinar, a la luz de la experiencia, si contribuyen eficazmente al logro de los objetivos del presente Acuerdo y si permiten evitar realmente que las subvenciones causen un perjuicio grave al comercio o a los intereses de las partes contratantes.

ARTICULO XVII

EMPRESAS COMERCIALES DEL ESTADO

1. a) Cada parte contratante se compromete a que, si funda o mantiene una empresa del Estado, en cualquier sitio que sea, o si concede a una empresa, de hecho o de derecho, privilegios exclusivos o especiales, dicha empresa se ajuste, en sus compras o sus ventas que entrañen importaciones o exportaciones, al principio general de no discriminación prescrito en el presente Acuerdo para las medidas de carácter legislativo o administrativo concernientes a las importaciones o a las exportaciones efectuadas por comerciantes privados.

b) Las disposiciones del apartado a) de este párrafo deberán interpretarse en el sentido de que imponen a estas empresas la obligación, teniendo debidamente en cuenta las demás disposiciones del presente Acuerdo de afectar las compras o ventas de esta

naturaleza ateniéndose exclusivamente a consideraciones de carácter comercial -tales como el precio, la calidad, las cantidades disponibles, las cualidades comerciales de la mercancía, los transportes y las demás condiciones de compra o de venta- y la obligación de ofrecer a las empresas de las demás partes contratantes las facilidades necesarias para que puedan participar en esas ventas o compras en condiciones de libre competencia y de conformidad con las prácticas comerciales corrientes.

c) Ningun parte contratante impedirá a las empresas bajo su jurisdicción que actúen de conformidad con los principios enunciados en los apartados a) y b) de este párrafo.

2. Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no se aplicarán a las importaciones de productos destinados a ser utilizados inmediata o finalmente por los poderes públicos o por su cuenta, y no para ser revendidos o utilizados en la producción de mercancías destinadas a la venta. En lo que concierne a estas importaciones, cada parte contratante concederá un trato equitativo al comercio de las demás partes contratantes.

3. Las partes contratantes reconocen que las empresas de la naturaleza de las definidas en el apartado a) del párrafo 1 de este artículo podrían ser utilizadas de tal manera que obstaculizaran considerablemente el comercio; por esta razón, es importante, con el fin de favorecer el desarrollo del comercio internacional, entablar negociaciones a base de reciprocidad y de ventajas mutuas para limitar o reducir esos obstáculos.

4. a) Las partes contratantes notificarán a las PARTES CONTRATANTES los productos importados en sus territorios o exportados de ellos por empresas de la naturaleza de las definidas en el apartado a) del párrafo 1 de este artículo.

b) Toda parte contratante que establezca, mantenga o autorice un monopolio para la importación de un producto para el que no se haya otorgado concesión alguna de las indicadas en el artículo II, deberá, a petición de otra parte contratante que efectúe un comercio substancial de este producto, dar cuenta a las PARTES CONTRATANTES del aumento de su precio de importación durante un período de referencia reciente o, cuando esto no sea posible, del precio para su reventa.

c) Las PARTES CONTRATANTES podrán, a petición de una parte contratante que tenga razones para estimar que sus intereses, dentro de los límites del presente Acuerdo, sufren un perjuicio debido a las operaciones de una empresa de la naturaleza de las definidas en el apartado a) del párrafo 1, invitar a la parte contratante que establezca, mantenga o autorice tal empresa a que facilite informaciones sobre sus operaciones, en lo que se refiere a la aplicación del presente Acuerdo.

d) Las disposiciones de este párrafo no obligarán a ninguna parte contratante a revelar informaciones confidenciales cuya divulgación obstaculice la aplicación de las leyes, sea contraria al interés público o perjudique los intereses comerciales legítimos de una empresa.

ARTICULO XVIII

AYUDA DEL ESTADO PARA FAVORECER EL DESARROLLO ECONOMICO

1. Las partes contratantes reconocen que la consecución de los objetivos del presente Acuerdo será facilitada por el desarrollo progresivo de sus economías respectivas, especialmente en el caso de las partes contratantes cuya economía sólo puede ofrecer a la población un bajo nivel de vida y que se halla en las primeras fases de su desarrollo.
2. Las partes contratantes reconocen además que puede ser necesario para las partes contratantes a que se refiere el párrafo 1, con objeto de ejecutar sus programas y de aplicar sus políticas de desarrollo económico tendientes al aumento del nivel de vida general de su población, adoptar medidas de protección o de otra clase que influyan en las importaciones y que tales medidas son justificadas en la medida en que con ellas se facilita el logro de los objetivos del presente Acuerdo. Por consiguiente, están de acuerdo en que deben preverse, en favor de estas partes contratantes, facilidades suplementarias que les permitan: a) mantener en la estructura de sus aranceles aduaneros una elasticidad suficiente para que puedan conceder la protección arancelaria que requiera la creación de una determinada rama de la producción, b) establecer restricciones cuantitativas destinadas a proteger el equilibrio de su balanza de pagos de manera que se tenga plenamente en cuenta el nivel elevado y estable de la demanda de importaciones que puede originar la ejecución de sus programas de desarrollo económico.

3. Por último, las partes contratantes reconocen que, con las facilidades suplementarias previstas en las secciones A y B de este artículo, las disposiciones del presente Acuerdo deberían permitir normalmente a las partes contratantes hacer frente a las necesidades de su desarrollo económico. Reconocen, no obstante, que se pueden presentar casos en los que no sea posible en la práctica adoptar ninguna medida compatible con estas disposiciones que permita a una parte contratante en vías de desarrollo económico conceder la ayuda del Estado necesaria para favorecer la creación de determinadas ramas de la producción, con objeto de aumentar el nivel de vida general de su población. En las secciones C y D de este artículo se fijan procedimientos especiales para atender tales casos.

4. a) Por lo tanto, toda parte contratante cuya economía sólo puede ofrecer a la población un bajo nivel de vida y que se halla en las primeras fases de su desarrollo podrá apartarse temporalmente de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo, según se estipula en las secciones A, B y C de este artículo.

b) Toda parte contratante cuya economía se halle en vías de desarrollo, pero que no esté comprendida en las disposiciones del apartado a) anterior, podrá formular peticiones a las PARTES CONTRATANTES de acuerdo con la sección D de este artículo.

5. Las partes contratantes reconocen que los ingresos de exportación de las partes contratantes cuya economía es del tipo descrito en los apartados a) y b) del párrafo 4 anterior y que

dependen de la exportación de un pequeño número de productos básicos, pueden sufrir una disminución considerable como consecuencia de una reducción de la venta de dichos productos. Por lo tanto, cuando las exportaciones de los productos básicos de una parte contratante que se halle en la situación indicada sean afectadas seriamente por las medidas adoptadas por cualquier parte contratante, dicha parte contratante podrá recurrir a las disposiciones, relativas a las consultas, del artículo XXII del presente Acuerdo.

6. Las PARTES CONTRATANTES examinarán anualmente todas las medidas aplicadas en virtud de las disposiciones de las secciones C y D de este artículo.

Sección A

7. a) Si una parte contratante comprendida en el apartado a) del párrafo 4 del presente artículo considera que es conveniente, con el fin de favorecer la creación de una determinada rama de la producción, para elevar el nivel de vida general de su población, modificar o retirar una concesión arancelaria incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, enviará con este fin una notificación a las PARTES CONTRATANTES y entablará negociaciones con toda parte contratante con la que haya negociado originalmente dicha concesión y con cualquier otra parte contratante cuyo interés substancial en la concesión haya sido reconocido por las PARTES CONTRATANTES. En caso de que las partes contratantes interesadas lleguen a un acuerdo, podrán modificar o retirar concesiones incluidas en las listas correspondientes

anexas al presente Acuerdo, para hacer efectivo dicho acuerdo, incluidas las compensaciones que en él se establezcan.

b) Si no se llega a un acuerdo en un plazo de 60 días a contar de la fecha de la notificación a que se refiere el apartado a) anterior, la parte contratante que se proponga modificar o retirar la concesión podrá plantear la cuestión ante las PARTES CONTRATANTES, que la examinarán con toda diligencia. Si éstas estiman que la parte contratante que se proponga modificar o retirar la concesión ha hecho cuanto le ha sido posible por llegar a dicho acuerdo y que la compensación ofrecida es suficiente, la citada parte contratante tendrá la facultad de modificar o retirar la concesión de referencia, a condición de que aplique al mismo tiempo la compensación. Si las PARTES CONTRATANTES consideran que la compensación que ofrece la parte contratante aludida es insuficiente, pero que ha hecho todo cuanto le ha sido razonablemente posible para ofrecer una compensación suficiente, esta parte contratante tendrá la facultad de llevar a cabo la modificación o el retiro. En caso de que adopte una medida de esta naturaleza, cualquier otra parte contratante de las comprendidas en el apartado a) anterior podrá modificar o retirar concesiones substancialmente equivalentes y negociadas originalmente con la parte contratante que haya adoptado la medida de que se trata.

Sección B

8. Las partes contratantes reconocen que las partes contratantes comprendidas en el apartado a) del párrafo 4 de este artículo pueden, cuando estén en vías de desarrollo rápido, experimentar

dificultades para equilibrar su balanza de pagos, provenientes principalmente de sus esfuerzos por ampliar sus mercados interiores, así como de la inestabilidad de su relación de intercambio.

9. Con el fin de salvaguardar su situación financiera exterior y de obtener un nivel de reservas suficiente para la ejecución de su programa de desarrollo económico, toda parte contratante comprendida en el apartado a) del párrafo 4 de este artículo podrá a reserva de las disposiciones de los párrafos 10 a 12, regular el nivel general de su importación limitando el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice, a condición de que las restricciones a la importación establecidas, mantenidas o reforzadas no excedan de los límites necesarios para:

a) oponerse a la amenaza de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución; o

b) aumentar sus reservas monetarias de acuerdo con una proporción de crecimiento razonable, en caso de que sean insuficientes.

En ambos casos, se tendrán debidamente en cuenta todos los factores especiales que puedan influir en las reservas monetarias de la parte contratante interesada o en sus necesidades a este respecto, incluyendo, cuando disponga de créditos exteriores especiales o de otros recursos, la necesidad de prever el empleo apropiado de dichos créditos o recursos.

10. Al aplicar estas restricciones, la parte contratante interesada podrá determinar su incidencia sobre las importaciones

de los distintos productos o de las diferentes categorías de ellos para conceder la prioridad a la importación de los que sean más necesarios, teniendo en cuenta su política de desarrollo económico; sin embargo, las restricciones deberán aplicarse de tal modo que se evite perjudicar inútilmente los intereses comerciales o económicos de cualquier otra parte contratante y que no obstaculicen indebidamente la importación en cantidades comerciales mínimas de mercancías, cualquiera que sea su naturaleza, cuya exclusión perjudicaría a las corrientes normales de intercambio; además, dichas restricciones no deberán ser aplicadas de manera tal que obstaculicen la importación de muestras comerciales ni la observancia de los procedimientos relativos a las patentes, marcas de fábrica, derechos de autor y de reproducción u otros procedimientos análogos.

11. En la aplicación de su política nacional, la parte contratante interesada tendrá debidamente presente la necesidad de restablecer el equilibrio de su balanza de pagos sobre una base sana y la conveniencia de asegurar la utilización de sus recursos productivos sobre una base económica. Atenuará progresivamente, a medida que vaya mejorando la situación, toda restricción aplicada en virtud de esta sección y sólo la mantendrá dentro de los límites necesarios, teniendo en cuenta las disposiciones del párrafo 9 de este artículo; la suprimirá tan pronto como la situación no justifique su mantenimiento; sin embargo, ninguna parte contratante estará obligada a suprimir o modificar restricciones, sobre la base de que, si se modificara su política

de desarrollo, las restricciones que aplique en virtud de esta sección dejarían de ser necesarias.

12. a) Toda parte contratante que aplique nuevas restricciones o que aumente el nivel general de las existentes, reforzando substancialmente las medidas aplicadas en virtud de la presente sección, deberá tan pronto como haya instituido o reforzado dichas restricciones, entablar consultas con las PARTES CONTRATANTES sobre la naturaleza de las dificultades relativas a su balanza de pagos, los diversos correctivos entre los cuales pueda escoger y la repercusión posible de estas restricciones en la economía de otras partes contratantes.

b) En una fecha que ellas mismas fijarán, las PARTES CONTRATANTES examinarán todas las restricciones que se apliquen aun entonces en virtud de esta sección. A la expiración de un periodo de 2 años a contar de la fecha de referencia, las partes contratantes que las apliquen de conformidad con la presente sección entablarán con las PARTES CONTRATANTES, a intervalos que serán aproximadamente de 2 años sin ser inferiores a esta duración, consultas del tipo previsto en el apartado a) anterior, de acuerdo con un programa que establecerán anualmente las propias PARTES CONTRATANTES; no obstante no se efectuará ninguna consulta con arreglo a este apartado menos de 2 años después de que se termine una consulta de carácter general entablada en virtud de otra disposición del presente párrafo.

c) Si, en el curso de consultas entabladas con una parte contratante de conformidad con los apartados a) o b) de este

párrafo, consideran las PARTES CONTRATANTES que las restricciones no son compatibles con las disposiciones de la presente sección o con las del artículo XIII, indicarán los puntos de divergencia y podrán aconsejar la modificación apropiada de las restricciones.

2. Sin embargo, en caso de que, como consecuencia de estas consultas, las PARTES CONTRATANTES determinen que las restricciones son aplicadas de una manera que implica una incompatibilidad importante con las disposiciones de esta sección o con las del artículo XIII, originando un perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de una parte contratante, se lo comunicarán a la parte contratante que aplique las restricciones y formularán recomendaciones adecuadas con objeto de lograr la observancia, en un plazo dado, de las disposiciones de referencia. Si la parte contratante interesada no se ajustase a estas recomendaciones en el plazo fijado, las PARTES CONTRATANTES podrán eximir a toda parte contratante, en cuyo comercio influyan adversamente las restricciones, de toda obligación resultante del presente Acuerdo de la cual les parezca apropiado eximiria, teniendo en cuenta las circunstancias, respecto a la parte contratante que aplique las restricciones.

d) Las PARTES CONTRATANTES invitarán a toda parte contratante que aplique restricciones en virtud de esta sección a que entable consultas con ellas, a petición de cualquier otra parte contratante que pueda establecer prima facie que las restricciones son incompatibles con las disposiciones de esta sección o con las del artículo XIII y que influyen adversamente en

su comercio. Sin embargo, sólo se formulará esta invitación si las PARTES CONTRATANTES comprueban que las conversaciones entabladas directamente entre las partes contratantes interesadas no han dado resultado. Si las consultas no permiten llegar a ningún acuerdo con las PARTES CONTRATANTES y si éstas determinan que las restricciones se aplican de una manera incompatible con las disposiciones mencionadas, originando un perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de la parte contratante que haya iniciado el procedimiento, recomendarán la supresión o la modificación de dichas restricciones. En caso de que no se supriman o modifiquen en el plazo que fijen las PARTES CONTRATANTES, éstas podrán eximir a la parte contratante que haya iniciado el procedimiento de toda obligación resultante del presente Acuerdo de la cual les parezca apropiado eximirla, teniendo en cuenta las circunstancias, respecto a la parte contratante que aplique las restricciones.

e) Si una parte contratante contra la que se haya adoptado una medida de conformidad con la última frase del apartado c) 2 o del apartado d) de este párrafo, considera que la exención concedida por las PARTES CONTRATANTES perjudica a la ejecución de su programa y a la aplicación de su política de desarrollo económico, podrá en un plazo de 60 días a contar de la fecha de aplicación de la citada medida, notificar por escrito al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES su intención de denunciar el presente Acuerdo. Esta denuncia entrará en vigor a la expiración de un plazo de 60 días a contar de aquél en que el

Secretario Ejecutivo haya recibido dicha notificación.

f) En todo procedimiento entablado de conformidad con las disposiciones de este párrafo, las PARTES CONTRATANTES tendrán debidamente en cuenta los factores mencionados en el párrafo 2 de este artículo. Las determinaciones previstas en este párrafo deberán ser tomadas rápidamente y, si es posible, en un plazo de 60 días a contar de aquél en que se hayan iniciado las consultas.

Sección C

13. Si una parte contratante comprendida en las disposiciones del apartado a) del párrafo 4 de este artículo comprueba que se necesita la ayuda del Estado para facilitar la creación de una determinada rama de la producción, con el fin de elevar el nivel de vida general de la población, sin que sea posible en la práctica dictar ninguna medida compatible con las demás disposiciones del presente Acuerdo para alcanzar ese objetivo, podrá recurrir a las disposiciones y procedimientos de la presente sección.

14. La parte contratante interesada notificará a las PARTES CONTRATANTES las dificultades especiales con que tropiece para lograr el objetivo definido en el párrafo 13 anterior, e indicará al mismo tiempo la medida concreta relativa a las importaciones que se proponga instituir para remediar esas dificultades. La introducción de dicha medida no se efectuará antes de la expiración del plazo fijado en el párrafo 15 o del establecido en el párrafo 17, según proceda, o si la medida influye en las importaciones de un producto que haya sido objeto de una concesión

incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, sin haber obtenido previamente el consentimiento de las PARTES CONTRATANTES de conformidad con las disposiciones del párrafo 18; no obstante, si la rama de la producción que reciba una ayuda del Estado ha entrado ya en actividad, la parte contratante podrá, después de haber informado a las PARTES CONTRATANTES, adoptar las medidas que sean necesarias para evitar que, durante ese periodo, las importaciones del producto o de los productos de que se trate excedan substancialmente de un nivel normal.

15. Si, en un plazo de 30 días a contar de la fecha de notificación de dicha medida, las PARTES CONTRATANTES no invitan a la parte contratante interesada a que entable consultas con ellas, esta parte contratante podrá apartarse de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo aplicables en el caso de que se trate, tanto como sea necesario para aplicar la medida proyectada.

16. Si las PARTES CONTRATANTES la invitan a hacerlo así, la parte contratante interesada entablará consultas con ellas sobre el objeto de la medida proyectada y sobre las diversas medidas que pueda adoptar de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo, así como sobre las repercusiones que podría tener la medida proyectada en los intereses comerciales o económicos de otras partes contratantes. Si, como consecuencia de estas consultas, las PARTES CONTRATANTES reconocen que no es posible en la práctica dictar ninguna medida compatible con las demás disposiciones del presente Acuerdo para alcanzar el objetivo

definido en el párrafo 13 de este artículo, y si dan su consentimiento a la medida proyectada, la parte contratante interesada será eximida de las obligaciones que le incumban en virtud de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo aplicables en el caso de que se trate, tanto como sea necesario para aplicar esa medida.

17. Si, en un plazo de 90 días a contar de la fecha de notificación de la medida proyectada, de acuerdo con el párrafo 14 del presente artículo, las PARTES CONTRATANTES no dan su consentimiento a la medida de referencia, la parte contratante interesada podrá introducirla después de haber informado a las PARTES CONTRATANTES.

18. Si la medida proyectada afecta a un producto que haya sido objeto de una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, la parte contratante interesada entablará consultas con cualquier otra parte contratante con la cual se haya negociada originalmente la concesión, así como con cualquier otra cuyo interés substancial en la concesión haya sido reconocido por las PARTES CONTRATANTES. Estas darán su consentimiento a la medida proyectada si reconocen que no es posible en la práctica instituir ninguna medida compatible con las demás disposiciones del presente Acuerdo para lograr el objetivo definido en el párrafo 13 de este artículo y si tienen la seguridad de que:

a) se ha llegado a un acuerdo con las otras partes contratantes interesadas como consecuencia de las consultas mencionadas; o

b) si no se ha llegado a ningún acuerdo en un plazo de 60 días a contar de aquél en que las PARTES CONTRATANTES reciban la notificación estipulada en el párrafo 14, la parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de la presente sección ha hecho cuanto le ha sido razonablemente posible por llegar a tal acuerdo y los intereses de las demás partes contratantes están salvaguardados suficientemente.

La parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de esta sección será eximida entonces de las obligaciones que le incumban en virtud de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo aplicables en el caso de que se trate, tanto como sea necesario para que pueda aplicar la medida.

19. Si una medida en proyecto del carácter definido en el párrafo 13 del presente artículo concierne a una rama de la producción cuya creación ha sido facilitada, durante el periodo inicial, por la protección accesoría resultante de las restricciones impuestas por la parte contratante para proteger el equilibrio de su balanza de pagos, de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo que sean aplicables, la parte contratante interesada podrá recurrir a las disposiciones y a los procedimientos de esta sección, a condición de que no aplique la medida proyectada sin el consentimiento de las PARTES CONTRATANTES.

20. Ninguna disposición de los párrafos precedentes de la presente sección permitirá la inobservancia de las disposiciones de los artículos I, II y XIII del presente Acuerdo. Las reservas

b) si no se ha llegado a ningún acuerdo en un plazo de 60 días a contar de aquél en que las PARTES CONTRATANTES reciban la notificación estipulada en el párrafo 14, la parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de la presente sección ha hecho cuanto le ha sido razonablemente posible por llegar a tal acuerdo y los intereses de las demás partes contratantes están salvaguardados suficientemente.

La parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de esta sección será eximida entonces de las obligaciones que le incumban en virtud de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo aplicables en el caso de que se trate, tanto como sea necesario para que pueda aplicar la medida.

19. Si una medida en proyecto del carácter definido en el párrafo 13 del presente artículo concierne a una rama de la producción cuya creación ha sido facilitada, durante el periodo inicial, por la protección accesoria resultante de las restricciones impuestas por la parte contratante para proteger el equilibrio de su balanza de pagos, de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo que sean aplicables, la parte contratante interesada podrá recurrir a las disposiciones y a los procedimientos de esta sección, a condición de que no aplique la medida proyectada sin el consentimiento de las PARTES CONTRATANTES.

20. Ninguna disposición de los párrafos precedentes de la presente sección permitirá la inobservancia de las disposiciones de los artículos I, II y XIII del presente Acuerdo. Las reservas

del párrafo 10 del presente artículo serán aplicables a cualquier restricción comprendida en esta sección.

21. Durante la aplicación de una medida adoptada en virtud de las disposiciones del párrafo 17 de este artículo, toda parte contratante afectada de manera substancial por ella, podrá suspender, en todo momento, la aplicación, al comercio de la parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de esta sección, de concesiones u otras obligaciones substancialmente equivalentes resultantes del presente Acuerdo, cuya suspensión no sea desaprobada por las PARTES CONTRATANTES, a condición de que se dé a éstas un aviso previo de 60 días, lo más tarde 6 meses después de que la medida haya sido instituida o modificada de manera substancial en detrimento de la parte contratante afectada. Esta deberá aceptar la celebración de consultas de conformidad con las disposiciones del artículo XXII del presente Acuerdo.

Sección D

22. Toda parte contratante comprendida en las disposiciones del apartado b) del párrafo 4 de este artículo que, para favorecer el desarrollo de su economía, desee instituir una medida del carácter definido en el párrafo 13 de este artículo en lo que concierne a la creación de una determinada rama de la producción, podrá presentar una petición a las PARTES CONTRATANTES para que aprueben dicha medida. Las PARTES CONTRATANTES iniciarán rápidamente consultas con esta parte contratante y, al formular su decisión, se inspirarán en las consideraciones expuestas en el párrafo 16. Si dan su consentimiento a la medida proyectada, eximirán a la

parte contratante interesada de las obligaciones que le incumban en virtud de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo que serán aplicables, tanto como sea necesario para aplicar la medida de referencia. Si ésta afecta a un producto que haya sido objeto de una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, serán aplicables las disposiciones del párrafo 18.

23. Toda medida aplicada en virtud de esta sección deberá ser compatible con las disposiciones del párrafo 20 del presente artículo.

ARTICULO XIX

MEDIDAS DE URGENCIA SOBRE LA IMPORTACION DE PRODUCTOS EN CASOS PARTICULARES

1. a) Si, como consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las obligaciones, incluidas las concesiones arancelarias, contraídas por una parte contratante en virtud del presente Acuerdo, se importa un producto en el territorio de esta parte contratante en cantidades tan mayores y en condiciones tales que cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores, dicha parte contratante podrá, en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese perjuicio, suspender total o parcialmente la obligación contraída respecto a dicho producto o retirar o modificar la concesión.

b) Si una parte contratante ha otorgado una concesión relativa a una preferencia y el producto al cual se aplica es

importado en el territorio de dicha parte contratante en las circunstancias enunciadas en el apartado a) de este párrafo, en forma tal que cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores de productos similares o directamente competidores, establecidos en el territorio de la parte contratante que se beneficie o se haya beneficiado de dicha preferencia, esta parte contratante podrá presentar una petición a la parte contratante importadora, la cual podrá suspender entonces total o parcialmente la obligación contraída o retirar o modificar la concesión relativa a dicho producto, en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese perjuicio.

ARTICULO XX

EXCEPCIONES GENERALES

A reserva de que no se apliquen las medidas enumeradas a continuación en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta al comercio internacional, ninguna disposición del presente Acuerdo será interpretada en el sentido de impedir que toda parte contratante adopte o aplique las medidas:

- a) necesarias para proteger la moral pública;
- b) necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales;
- c) relativas a la importación o a la exportación de oro o plata;
- d) necesarias para lograr la observancia de las leyes y de

los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo, tales como las leyes y reglamentos relativos a la aplicación de las medidas aduaneras, al mantenimiento en vigor de los monopolios administrados de conformidad con el párrafo 4 del artículo II y con el artículo XVII, a la protección de patentes, marcas de fábrica y derechos de autor y de reproducción, y a la prevención de prácticas que puedan inducir a error;

e) relativas a los artículos fabricados en las prisiones;

f) impuestas para proteger los tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico;

g) relativas a la conservación de los recursos naturales agotables, a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales;

h) adoptadas en cumplimiento de obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo intergubernamental sobre un producto básico que se ajuste a los criterios sometidos a las PARTES CONTRATANTES y no desaprobados por ellas o de un acuerdo sometido a las PARTES CONTRATANTES y no desaprobado por éstas;

i) que impliquen restricciones impuestas a la exportación de materias primas nacionales, que serán necesarias para asegurar a una industria nacional de transformación el suministro de las cantidades indispensables de dichas materias primas durante los períodos en que el precio nacional sea mantenido a un nivel inferior al de precio mundial en ejecución de un plan

gubernamental de estabilización, a reserva de que dichas restricciones no tengan como consecuencia aumentar las exportaciones o reforzar la protección concedida a esa industria nacional y de que no vayan en contra de las disposiciones del presente Acuerdo relativas a la no discriminación;

j) esenciales para la adquisición o reparto de productos de los que haya una penuria general o local; sin embargo, dichas medidas deberán ser compatibles con el principio según el cual todas las partes contratantes tienen derecho a una parte equitativa del abastecimiento internacional de estos productos, y las medidas que sean incompatibles con las demás disposiciones del presente Acuerdo serán suprimidas tan pronto como desaparezcan las circunstancias que las hayan motivado. Las PARTES CONTRATANTES examinarán, lo más tarde el 30 de junio de 1960, si es necesario mantener la disposición de este apartado.

ARTICULO XXI

EXCEPCIONES RELATIVAS A LA SEGURIDAD

No deberá interpretarse ninguna disposición del presente Acuerdo en el sentido de que:

a) imponga a una parte contratante la obligación de suministrar informaciones cuya divulgación sería, a su juicio, contraria a los intereses esenciales de su seguridad; o

b) impida a una parte contratante la adopción de todas las medidas que estime necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, relativas:

1. a las materias desintegrables o a aquellas que sirvan

para su fabricación;

2. al tráfico de armas, municiones y material de guerra, y a todo comercio de otros artículos y material destinados directa o indirectamente a asegurar el abastecimiento de las fuerzas armadas;

3. a las aplicadas en tiempos de guerra o en caso de grave tensión internacional; o

c) impida a toda parte contratante que adopte medidas en cumplimiento de sus obligaciones contraídas en virtud de la Carta de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz y de la seguridad internacional.

ARTICULO XXII

CONSULTAS

1. Cada parte contratante examinará con comprensión las representaciones que pueda formularse cualquier otra parte contratante, y deberá prestarse a la celebración de consultas sobre dichas representaciones, cuando éstas se refieran a una cuestión relativa a la aplicación del presente Acuerdo.

2. Las PARTES CONTRATANTES podrán, a petición de una parte contratante, entablar consultas con una o más partes contratantes sobre una cuestión para la que no se haya encontrado solución satisfactoria por medio de las consultas previstas en el párrafo 1.

ARTICULO XXIII

PROTECCION DE LAS CONCESIONES Y DE LAS VENTAJAS

1. En caso de que una parte contratante considere que una ventaja

resultante para ella directa o indirectamente del presente Acuerdo se halle anulada o menoscabada a que el cumplimiento de uno de los objetivos del Acuerdo se halle comprometido a consecuencia de:

a) que otra parte contratante no cumpla con las obligaciones contraídas en virtud del presente Acuerdo; o

b) que otra parte contratante aplique una medida, contraria o no a las disposiciones del presente Acuerdo; o

c) que exista otra situación.

Dicha parte contratante podrá, con objeto de llegar a un arreglo satisfactorio de la cuestión, formular representaciones o proposiciones por escrito a la otra u otras partes contratantes que, a su juicio, estime interesadas en ella. Toda parte contratante cuya intervención se solicite de este modo examinará con comprensión las representaciones o proposiciones que le hayan sido formuladas.

2. Si las partes contratantes interesadas no llegan a un arreglo satisfactorio en un plazo razonable o si la dificultad surgida es una de las previstas en el apartado c) del párrafo 1 de este artículo, la cuestión podrá ser sometida a las PARTES CONTRATANTES. Estas últimas efectuarán rápidamente una encuesta sobre toda cuestión que se les someta al respecto y, según el caso, formularán recomendaciones a las partes contratantes que, a su juicio, se hallen interesadas, o estatuirán acerca de la cuestión. Las PARTES CONTRATANTES podrán, cuando lo juzguen necesario, consultar a partes contratantes, al Consejo Económico y

Social de las Naciones Unidas y a cualquier otra organización intergubernamental competente. Si consideran que las circunstancias son suficientemente graves para que se justifique tal medida, podrán autorizar a una o varias partes contratantes para que suspendan, respecto a una o más partes contratantes, la aplicación de toda concesión o el cumplimiento de otra obligación resultante del Acuerdo General cuya suspensión estimen justificada, habida cuenta de las circunstancias. Cuando se suspenda efectivamente esa concesión u otra obligación respecto a una parte contratante, ésta podrá, en un plazo de 60 días a contar de la fecha de aplicación de la suspensión, notificar por escrito al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES que es su propósito denunciar el Acuerdo General; esta denuncia tendrá efecto cuando expire un plazo de 60 días a contar de aquel en que el Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES haya recibido dicha notificación.

PARTE III

ARTICULO XXIV

APLICACION TERRITORIAL - TRAFICO FRONTERIZO

UNIONES ADUANERAS Y ZONAS DE LIBRE COMERCIO

1. Las disposiciones del presente Acuerdo se aplicarán a los territorios aduaneros metropolitanos de las partes contratantes, así como a cualquier otro territorio aduanero respecto al cual se haya aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional. Cada uno de dichos

Social de las Naciones Unidas y a cualquier otra organización intergubernamental competente. Si consideran que las circunstancias son suficientemente graves para que se justifique tal medida, podrán autorizar a una o varias partes contratantes para que suspendan, respecto a una o más partes contratantes, la aplicación de toda concesión o el cumplimiento de otra obligación resultante del Acuerdo General cuya suspensión estimen justificada, habida cuenta de las circunstancias. Cuando se suspenda efectivamente esa concesión u otra obligación respecto a una parte contratante, ésta podrá, en un plazo de 60 días a contar de la fecha de aplicación de la suspensión, notificar por escrito al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES que es su propósito denunciar el Acuerdo General; esta denuncia tendrá efecto cuando expire un plazo de 60 días a contar de aquel en que el Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES haya recibido dicha notificación.

PARTE III

ARTICULO XXIV

APLICACION TERRITORIAL - TRAFICO FRONTERIZO

UNIONES ADUANERAS Y ZONAS DE LIBRE COMERCIO

1. Las disposiciones del presente Acuerdo se aplicarán a los territorios aduaneros metropolitanos de las partes contratantes, así como a cualquier otro territorio aduanero respecto al cual se haya aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional. Cada uno de dichos

territorios aduaneros será considerado como si fuera parte contratante, exclusivamente a los efectos de la aplicación territorial del presente Acuerdo, a reserva de que las disposiciones de este párrafo no se interpreten en el sentido de que crean derechos ni obligaciones entre dos o más territorios aduaneros respecto de los cuales haya sido aceptado al presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional por una sola parte contratante.

2. A los efectos del presente Acuerdo, se entenderá por territorio aduanero todo territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte substancial de su comercio con los demás territorios.

3. Las disposiciones del presente Acuerdo no deberán interpretarse en el sentido de obstaculizar:

a) las ventajas concedidas o por una parte contratante a países limítrofes con el fin de facilitar el tráfico fronterizo;

b) las ventajas concedidas al comercio con el territorio libre de trieste por países limítrofes de este territorio, a condición de que tales ventajas no sean incompatibles con las disposiciones de los tratados de paz resultantes de la segunda guerra mundial.

4. Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que

el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos sin obstaculizar el de otras partes contratantes con estos territorios.

5. Por consiguiente, las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, a condición de que:

a) en el caso de una unión aduanera o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una unión aduanera, los derechos de aduana que se apliquen en el momento en que se establezcan dicha unión o en que se concierte el acuerdo provisional no sean en conjunto, respecto al comercio con las partes contratantes que no formen parte de tal unión o acuerdo, de una incidencia general más elevada, ni las demás reglamentaciones comerciales resulten más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la unión antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso;

b) en el caso de una zona de libre comercio o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una zona de libre comercio, los derechos de aduana mantenidos en cada territorio constitutivo y aplicables al comercio de las partes contratantes que no formen parte de tal territorio o acuerdo, en el momento en

que se establezcan la zona o en que se concierte el acuerdo provisional, no sean más elevados, ni las demás reglamentaciones comerciales más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la zona antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso; y

c) todo acuerdo provisional a que se refieren los apartados a) y b) anteriores comprende un plan y un programa para el establecimiento, en un plazo razonable, de la unión aduanera o de la zona de libre comercio.

6. Si al cumplir las condiciones estipuladas en el apartado a) del párrafo 5, una parte contratante tiene el propósito de aumentar un derecho de manera incompatible con las disposiciones del artículo II, será aplicable el procedimiento establecido en el artículo XXVIII. Al determinar las compensaciones, se tendrá debidamente en cuenta la compensación que resulte ya de las reducciones efectuadas en el derecho correspondiente de los demás territorios constitutivos de la unión.

7. a) Toda parte contratante que decida formar parte de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, o participar en un acuerdo provisional tendiente a la formación de tal unión aduanera o de tal zona de libre comercio, lo notificará sin demora a las PARTES CONTRATANTES, facilitándoles, en lo que concierne a la unión o zona en proyecto, todas las informaciones que les permitan someter a las partes contratantes los informes y formular las recomendaciones que estimen pertinentes.

b) Si, después de haber estudiado el plan y el programa comprendidos en un acuerdo provisional a que se refiere el párrafo 5, en consulta con las partes en tal acuerdo y teniendo debidamente en cuenta las informaciones puestas a su disposición de conformidad con el apartado a) de este párrafo, las PARTES CONTRATANTES llegan a la conclusión de que dicho acuerdo no ofrece probabilidades de dar por resultado el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en el plazo previsto por las partes del acuerdo, o consideran que este plazo no es razonable, las PARTES CONTRATANTES formularán sus recomendaciones a las partes en el citado acuerdo. Estas no lo mantendrán o no lo pondrán en vigor, según sea el caso, si no están dispuestas a modificarlo de conformidad con tales recomendaciones.

c) Toda modificación substancial del plan o del programa a que se refiere el apartado c) del párrafo 5, deberá ser comunicada a las PARTES CONTRATANTES, las cuales podrán solicitar de las partes contratantes interesadas que inicien consultas con ellas, si la modificación parece que puede comprometer o diferir indebidamente el establecimiento de la unión aduanera o de la zona de libre comercio.

B. A los efectos de aplicación del presente Acuerdo,

a) se entenderá por unión aduanera, la substitución de 2 o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de manera:

1. que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones

comerciales restrictivas sean eliminadas respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos, en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios; y

2. que, a reserva de las disposiciones del párrafo 9, cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio con los territorios que no estén comprendidos en ella derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en substancia, sean idénticos;

b) se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de 2 o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio.

9. El establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio no influirá en las preferencias a que se refiere el párrafo 2 del artículo primero, pero podrán ser suprimidas o ajustadas mediante negociaciones con las partes contratantes interesadas. Este procedimiento de negociación con las partes contratantes interesadas será utilizado especialmente para suprimir las preferencias cuya eliminación sea necesaria para la observancia de las disposiciones del inciso 1 del apartado a) del párrafo 8 y del apartado b) del mismo párrafo.

10. Las PARTES CONTRATANTES podrán, mediante una decisión tomada

por una mayoría de dos tercios, aprobar proposiciones que no se ajusten completamente a las disposiciones de los párrafos 5 a 9 inclusive, a condición de que dichas proposiciones tengan como resultado el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en el sentido de este artículo.

11. Teniendo en cuenta las circunstancias excepcionales resultantes de la constitución de la India y del Paquistán en estados independientes, y reconociendo que durante mucho tiempo ambos Estados formaron una unidad económica, las partes contratantes convienen en que las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán a esos dos países la celebración de acuerdos especiales sobre su comercio mutuo, hasta que se establezcan definitivamente sus relaciones comerciales recíprocas.

12. Cada parte contratante deberá tomar las medidas razonables que están a su alcance para lograr que, dentro de su territorio, los gobiernos o autoridades regionales o locales observen las disposiciones del presente Acuerdo.

ARTICULO XXV

ACCION COLECTIVA DE LAS PARTES CONTRATANTES

1. Los representantes de las partes contratantes se reunirán periódicamente para asegurar la ejecución de las disposiciones del presente Acuerdo que requieren una acción colectiva y, en general, para facilitar la aplicación del mismo y que se puedan alcanzar sus objetivos. Cada vez que se menciona en él a las partes contratantes obrando colectivamente se designan con el nombre de PARTES CONTRATANTES.

2. Se invita al Secretario General de las Naciones Unidas a que se sirva convocar la primera reunión de las PARTES CONTRATANTES, que se celebrará lo más tarde al 10. de marzo de 1948.

3. Cada parte contratante tendrá derecho a un voto en todas las reuniones de las PARTES CONTRATANTES.

4. Salvo disposición en contrario del presente Acuerdo, se adoptarán las decisiones de las PARTES CONTRATANTES por mayoría de los votos emitidos.

5. En circunstancias excepcionales distintas de las previstas en otros artículos del presente Acuerdo, las PARTES CONTRATANTES podrán eximir a una parte contratante de alguna de las obligaciones impuestas por el presente Acuerdo, pero a condición de que sancione esta decisión una mayoría compuesta de los dos tercios de los votos emitidos y de que esta mayoría represente más de la mitad de las partes contratantes. Por una votación análoga, las PARTES CONTRATANTES podrán también:

1) determinar ciertas categorías de circunstancias excepcionales en las que se aplicarán otras condiciones de votación para eximir a una parte contratante de una o varias de sus obligaciones; y

2) prescribir las normas necesarias para observar lo dispuesto en este párrafo.

ARTICULO XXVI

ACEPTACION, ENTRADA EN VIGOR Y REGISTRO

1. El presente Acuerdo llevará la fecha de 30 de octubre de 1947.

2. El presente Acuerdo estará abierto a la aceptación de toda

parte contratante que el 10 de marzo de 1955 era parte contratante o estaba en negociaciones con objeto de acceder a él.

3. El presente Acuerdo, establecido en un ejemplar en el idioma inglés y otro en el idioma francés, ambos textos auténticos, será depositado en poder del Secretario General de las Naciones Unidas, quien remitirá copia certificada conforme a cada gobierno interesado.

4. Cada gobierno que acepte el presente Acuerdo deberá depositar un instrumento de aceptación en poder del Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES, quien informará a todos los gobiernos interesados sobre la fecha de depósito de cada instrumento de aceptación y la fecha en que el presente Acuerdo entrará en vigor de conformidad con las disposiciones del párrafo 6 del presente artículo.

5. a) Cada gobierno que acepte el presente Acuerdo, lo aceptará en nombre de su territorio metropolitano y de los demás territorios que represente internacionalmente, con excepción de los territorios aduaneros distintos que notifique al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES en el momento de su propia aceptación.

b) Todo gobierno que haya transmitido al Secretario Ejecutivo la citada notificación, de conformidad con las excepciones previstas en el apartado a) de este párrafo, podrá, en cualquier momento, notificarle que su aceptación se aplicará en adelante a un territorio aduanero distinto precedentemente exceptuado; esta notificación surtirá efecto a contar del

trigésimo día que siga a aquel en que haya sido recibida por el Secretario Ejecutivo.

c) Si un territorio aduanero, en nombre del cual una parte contratante haya aceptado el presente Acuerdo, goza de una autonomía completa en sus relaciones comerciales exteriores y en todas las demás cuestiones que son objeto del presente Acuerdo, o si adquiere esta autonomía, será reputado parte contratante tan pronto como sea presentado por la parte contratante responsable mediante una declaración en la que establecerá el hecho a que se hace referencia más arriba.

6. El presente Acuerdo entrará en vigor, entre los gobiernos que lo hayan aceptado, el trigésimo día a aquel en que el Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES hayan recibido los instrumentos de aceptación de los gobiernos enumerados en el Anexo H, cuyos territorios representen el 85% del comercio exterior total de los territorios de los gobiernos mencionados en dicho anexo, calculado basándose en la columna apropiada de los porcentajes que figuran en él. El instrumento de aceptación de cada uno de los demás gobiernos entrará en vigor el trigésimo día que siga al de depósito.

7. Las Naciones Unidas están autorizadas para registrar este Acuerdo tan pronto como entre en vigor.

ARTICULO XXVII

SUSPENSION O RETIRO DE LAS CONCESIONES

Toda parte contratante tendrá en todo momento, la facultad de suspender o retirar, total o parcialmente, cualquier concesión que

figure en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo con respecto a la cual dicha parte contratante establezca que fue negociada inicialmente con un gobierno que no se haya hecho parte contratante o que haya dejado de serlo. La parte contratante que adopte tal medida estará obligada a notificarla a las PARTES CONTRATANTES y entablará consultas, si se le invita a hacerlo así, con las partes contratantes que tengan un interés substancial por el producto de que se trate.

ARTICULO XXVIII

MODIFICACION DE LAS LISTAS

1. El primer día de cada período trienal, el primero de los cuales empezará el 1o de enero de 1958, toda parte contratante podrá modificar o retirar una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, previos una negociación y un acuerdo con toda otra parte contratante con la que haya negociado originalmente dicha concesión, así como con cualquier otra parte contratante cuyo interés como abastecedor principal sea reconocido por las PARTES CONTRATANTES, y a reserva de que haya entablado consultas con cualquier otra parte contratante cuyo interés substancial en la concesión de referencia sea reconocido por las PARTES CONTRATANTES.

2. En el curso de las negociaciones y en el acuerdo, que podrá comprender compensaciones sobre otros productos, las partes contratantes interesadas tratarán de mantener las concesiones otorgadas sobre una base de reciprocidad y de ventajas mutuas, a un nivel general no menos favorable para el comercio que el que

resultaba del presente Acuerdo antes de las negociaciones.

3. a) Si las partes contratantes principalmente interesadas no pueden llegar a un acuerdo antes del 1o de enero de 1958 o de la expiración de cualquier otro período de aquellos a que se refiere el párrafo 1 del presente artículo, la parte contratante que tenga el propósito de modificar o retirar la concesión, tendrá, no obstante, la facultad de hacerlo así. Si adopta una medida de esta naturaleza, toda parte contratante con la cual se haya negociado originalmente esta concesión, toda parte contratante cuyo interés como abastecedor principal haya sido reconocido de conformidad con el párrafo 1 y toda parte contratante cuyo interés substancial haya sido reconocido de conformidad con dicho párrafo tendrán entonces la facultad, no más tarde de 6 meses después de la fecha de aplicación de esta medida de retirar, cuando expire un plazo de 30 días a contar de la fecha en que las PARTES CONTRATANTES hayan recibido una notificación escrita a este respecto, concesiones substancialmente equivalentes que hayan sido negociadas originalmente con la parte contratante demandante.

b) Si las partes contratantes principalmente interesadas llegan a un acuerdo que no dé satisfacción a otra parte contratante cuyo interés substancial haya sido reconocido de conformidad con el párrafo 1, esta última tendrá la facultad, no más tarde de 6 meses después de la fecha de aplicación de toda medida conforme a dicho acuerdo, de retirar, cuando expire un plazo de 30 días a contar de la fecha en que las PARTES CONTRATANTES hayan recibido una notificación escrita a este

respecto, concesiones substancialmente equivalentes que hayan sido negociadas originalmente con la parte contratante demandante.

4. Las PARTES CONTRATANTES podrán, en cualquier momento, en circunstancias especiales, autorizar a una parte contratante para que entable negociaciones con objeto de modificar o retirar una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, según el procedimiento y condiciones siguientes:

a) Estas negociaciones, así como todas las consultas con ellas relacionadas, serán efectuadas de conformidad con las disposiciones de los párrafos 1 y 2.

b) Si, en el curso de las negociaciones, las partes contratantes principalmente interesadas llegan a un acuerdo, serán aplicables las disposiciones del apartado b) del párrafo 3.

c) Si no se llega a un acuerdo entre las partes contratantes principalmente interesadas en un plazo de 60 días, a contar de la fecha en que hayan sido autorizadas las negociaciones, o en otro plazo más amplio fijado por las PARTES CONTRATANTES, la parte contratante demandante podrá someter la cuestión a las PARTES CONTRATANTES.

d) Si se le somete dicha cuestión, las PARTES CONTRATANTES deberán examinarla rápidamente y comunicar su opinión a las partes contratantes principalmente interesadas, con objeto de llegar a un arreglo. Si éste se logra, serán aplicables las disposiciones del apartado b) del párrafo 3 como si las partes contratantes principalmente interesadas hubieran llegado a un acuerdo. Si no se consigue llegar a un arreglo entre las partes contratantes

principalmente interesadas, la parte contratante demandante tendrá la facultad de modificar o retirar la concesión, salvo si las PARTES CONTRATANTES determinan que dicha parte contratante no ha hecho todo cuanto le era razonablemente posible hacer para ofrecer una compensación suficiente. Si adopta esa medida, toda parte contratante con la cual se haya negociado originalmente la concesión, toda parte contratante cuyo interés como abastecedor principal haya sido reconocido de conformidad con el apartado a) del párrafo 4 y toda parte contratante cuyo interés substancial haya sido reconocido de conformidad con el apartado a) del párrafo 4, tendrá la facultad, no más tarde de 6 meses después de la fecha de aplicación de esa medida, de modificar o retirar, cuando expire un plazo de 30 días a contar de la fecha en que las PARTES CONTRATANTES hayan recibido una notificación escrita a este respecto, concesiones substancialmente equivalentes que hayan sido negociadas originalmente con la parte contratante demandante.

5. Antes del 1o de enero de 1958 y de la expiración de cualquier otro período de aquellos a que se refiere el párrafo 1, toda parte contratante podrá, mediante notificación a las PARTES CONTRATANTES, reservarse el derecho, durante el curso del próximo período, de modificar la lista correspondiente, a condición de que se ajuste a los procedimientos definidos en los párrafos 1 a 3. Si una parte contratante hace uso de esta facultad, toda otra parte contratante podrá modificar o retirar durante el mismo período, cualquier concesión negociada originalmente con dicha parte contratante, siempre que se ajuste a los mismos

procedimientos.

ARTÍCULO XXVIII BIS

NEGOCIACIONES ARANCELARIAS

1. Las partes contratantes reconocen que los derechos de aduana constituyen con frecuencia serios obstáculos para el comercio; por esta razón, las negociaciones tendientes, a base de reciprocidad y de ventajas mutuas, a reducir substancialmente el nivel general de los derechos de aduana y de las demás cargas percibidas sobre la importación y la exportación, y en particular a la reducción de los derechos elevados que obstaculizan las importaciones de mercancías incluso en cantidades mínimas, revisten, cuando se efectúan teniendo debidamente en cuenta los objetivos del presente Acuerdo y las distintas necesidades de cada parte contratante, una gran importancia para la expansión del comercio internacional. Por consiguiente, las PARTES CONTRATANTES pueden organizar periódicamente tales negociaciones.

2. a) Las negociaciones efectuadas de conformidad con el presente artículo pueden referirse a productos elegidos uno a uno o fundarse en los procedimientos multilaterales aceptados por las partes contratantes interesadas. Dichas negociaciones pueden tener por objeto la reducción de los derechos, su consolidación al nivel existente en el momento de la negociación o el compromiso de no elevar por encima de niveles determinados un derecho dado o los derechos medios que gravan a categorías especificadas de productos. La consolidación de derechos de aduana poco elevados o de un régimen de exención de derechos será reconocida, en

principio, como una concesión de valor equivalente a una reducción de derechos elevados.

b) Las partes contratantes reconocen que, en general, el éxito de negociaciones multilaterales dependería de la participación de cada parte contratante cuyos intercambios con otras partes contratantes representen una proporción substancial de su comercio exterior.

3. Las negociaciones serán efectuadas sobre una base que permita tener suficientemente en cuenta:

a) las necesidades de cada parte contratante y de cada rama de la producción;

b) la necesidad de los países como desarrollados de recurrir con más flexibilidad a la protección arancelaria para facilitar su desarrollo económico, y las necesidades especiales de estos países de mantener derechos con fines fiscales.

c) cualesquiera otras circunstancias que pueda ser necesario tomar en consideración, incluidas las necesidades de las partes contratantes interesadas en materia fiscal y de desarrollo, así como sus necesidades estratégicas, etc.

ARTICULO XXIX

RELACION DEL PRESENTE ACUERDO CON LA CARTA DE LA HABANA

1. Las partes contratantes se comprometen a observar, en toda la medida que sea compatible con los poderes ejecutivos de que disponen, los principios generales enunciados en los capítulos I a VI inclusive y en el capítulo IX de la Carta de La Habana, hasta que acepten ésta con arreglo a sus reglas constitucionales.

2. Se suspenderá la aplicación de la Parte II del presente Acuerdo en la fecha en que entre en vigor la Carta de La Habana.

3. Si el día 30 de septiembre de 1949 la Carta de La Habana no hubiera entrado aún en vigor, las partes contratantes se reunirán antes del 31 de diciembre del mismo año para decidir si se debe modificar, completar o mantener el presente Acuerdo.

4. Si, en cualquier momento, la Carta de La Habana dejara de estar en vigor, las PARTES CONTRATANTES se reunirán lo antes posible para decidir si se debe completar, modificar o mantener el presente Acuerdo. Hasta el día en que adopten una decisión a este respecto, la Parte II del presente Acuerdo estará de nuevo en vigor, sobreentendiéndose que las disposiciones de dicha parte, salvo las del artículo XXIII, se sustituirán, por el texto que figure en ese momento en la Carta de La Habana, y en la inteligencia de que ninguna parte contratante estará obligada por las disposiciones que no le obliguen en el momento en que la Carta de La Habana deje de estar en vigor.

5. En caso de que una parte contratante no haya aceptado la Carta de La Habana en la fecha en que entre en vigor, las PARTES CONTRATANTES conferenciarán para decidir si, y en qué forma, debe completarse o modificarse el presente Acuerdo en la medida en que afecte a las relaciones entre la parte contratante que no haya aceptado la Carta y las demás partes contratantes. Hasta el día en que se adopte una decisión al respecto, seguirán aplicándose las disposiciones de la Parte II del presente Acuerdo entre dicha parte contratante y las demás partes contratantes, no obstante

las disposiciones del párrafo 2 del presente artículo.

6. Las partes contratantes miembros de la Organización Internacional de Comercio no invocarán las disposiciones del presente Acuerdo para impedir la efectividad de cualquier disposición de la Carta de La Habana. La aplicación del principio a que se refiere este párrafo a una parte contratante que no sea miembro de la Organización Internacional de Comercio será objeto de un acuerdo de conformidad con las disposiciones del párrafo 5 de este artículo.

ARTICULO XXX

ENMIENDAS

1. Salvo en los casos en que se prevén otras disposiciones para efectuar modificaciones en el presente Acuerdo, las enmiendas a las disposiciones de la Parte I del mismo, a las del artículo XXIX o a las del presente artículo entrarán en vigor tan pronto como hayan sido aceptadas por todas las partes contratantes, y las enmiendas a las demás disposiciones del presente Acuerdo entrarán en vigor, en lo que se refiere a las partes contratantes que las acepten, tan pronto como hayan sido aceptadas por los dos tercios de las partes contratantes, y después, respecto a cualquier otra parte contratante, tan pronto como las haya aceptado.

2. Toda parte contratante que acepte una enmienda al presente Acuerdo depositará en poder del Secretario General de las Naciones Unidas un instrumento de aceptación en un plazo que será fijado por las PARTES CONTRATANTES. Estas podrán decidir que una enmienda que haya entrado en vigor de conformidad con el presente artículo

tiene tal carácter que toda parte contratante que no la haya aceptado en el plazo que ellas fijen podrá retirarse del presente Acuerdo o podrá, con su consentimiento, continuar siendo parte en él.

ARTICULO XXXI

RETIRO

Sin perjuicio de las disposiciones del párrafo 12 del artículo XVIII, del artículo XXIII o del párrafo 2 del artículo XXX, toda parte contratante podrá retirarse del presente Acuerdo o efectuar el retiro de uno o de varios territorios aduaneros distintos que estén representados por ella internacionalmente y que gocen en ese momento de una autonomía completa en la dirección de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el presente Acuerdo. El retiro será efectivo a la expiración de un plazo de 6 meses a contar de la fecha en que el Secretario General de las Naciones Unidas reciba una notificación escrita de dicho retiro.

ARTICULO XXXII

PARTES CONTRATANTES

1. Serán considerados como partes contratantes del presente Acuerdo los gobiernos que apliquen sus disposiciones de conformidad con el artículo XXVI o con el artículo XXXIII o en virtud del Protocolo de aplicación provisional.
2. Las partes contratantes que hayan aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el párrafo 4 del artículo XXVI podrán, en todo momento, después de la entrada en vigor del presente Acuerdo de

conformidad con el párrafo 6 de dicho artículo, decidir que una parte contratante que no haya aceptado el presente Acuerdo con arreglo a este procedimiento cesará de ser parte contratante.

ARTICULO XXXIII

ACCESION

Todo gobierno que no sea parte en el presente Acuerdo o todo gobierno que obre en nombre de un territorio aduanero distinto que disfrute de completa autonomía en la dirección de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el presente Acuerdo, podrá acceder a él en su propio nombre o en el de dicho territorio, en las condiciones que fijen dicho gobierno y las PARTES CONTRATANTES. Las decisiones a que se refiere este párrafo las adoptarán las PARTES CONTRATANTES por mayoría de los dos tercios.

ARTICULO XXXIV

ANEXOS

Los anexos del presente Acuerdo forman parte integrante del mismo.

ARTICULO XXXV

NO APLICACION DEL ACUERDO ENTRE PARTES CONTRATANTES

1. El presente Acuerdo, o su artículo II, no se aplicará entre dos partes contratantes:

a) si ambas partes contratantes no han entablado negociaciones arancelarias entre ellas; y

b) si una de las dos partes contratantes no consiente dicha aplicación en el momento en que una de ellas llegue a ser parte

contratante.

2. A petición de una parte contratante, las PARTES CONTRATANTES podrán examinar la aplicación del presente artículo en casos particulares y formular recomendaciones apropiadas.

PARTE IV

COMERCIO Y DESARROLLO

ARTICULO XXXVI

PRINCIPIOS Y OBJETIVOS

1. Las partes contratantes,

a) conscientes de que los objetivos fundamentales del presente Acuerdo comprenden la elevación de los niveles de vida y el desarrollo progresivo de las economías de todas las partes contratantes, y considerando que la realización de estos objetivos es especialmente urgente para las partes contratantes poco desarrolladas;

b) considerando que los ingresos de exportación de las partes contratantes poco desarrolladas pueden desempeñar un papel vital en su desarrollo económico y que el alcance de esta contribución depende tanto de los precios que dichas partes contratantes pagan por los productos esenciales que importan como el volumen de sus exportaciones y de los precios que perciben por los productos que exportan;

c) comprobando que existe una gran diferencia entre los niveles de vida de los países poco desarrollados y los de los demás países;

d) reconociendo que es indispensable una acción individual y

colectiva para promover el desarrollo de las economías de las partes contratantes poco desarrolladas y para lograr la elevación rápida de los niveles de vida de estos países;

e) reconociendo que el comercio internacional, considerando como instrumento de progreso económico y social, debe regirse por reglas y procedimientos que sean compatibles con los objetivos enunciados en el presente artículo;

f) notando que las PARTES CONTRATANTES pueden facultar a las partes contratantes poco desarrolladas para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y su desarrollo; conviene en lo siguiente;

2. Es necesario asegurar un aumento rápido y sostenido de los ingresos de exportación de las partes contratantes poco desarrolladas.

3. Es necesario realizar esfuerzos positivos para que las partes contratantes poco desarrolladas obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico.

4. Dado que numerosas partes contratantes poco desarrolladas siguen dependiendo de la exportación de una gama limitada de productos primarios, es necesario asegurar para estos productos, en la mayor medida posible, condiciones más favorables y aceptables de acceso a los mercados mundiales y, si procede, elaborar medidas destinadas a estabilizar y a mejorar la situación de los mercados mundiales de esos productos, incluyendo, en particular, medidas destinadas a estabilizar los precios a

niveles equitativos y remunerados, que permitan la expansión del comercio y de la demanda mundiales, así como un crecimiento dinámico y constante de los ingresos reales de exportación de dichos países a fin de procurarles recursos crecientes para su desarrollo económico.

5. La expansión rápida de las economías de las partes contratantes poco desarrolladas se facilitará mediante la diversificación de la estructura de dichas economías y evitándose que dependan excesivamente de la exportación de productos primarios. Por consiguiente, es necesario asegurar en la medida más amplia posible, y en condiciones favorables, un mejor acceso a los mercados para los productos transformados y los artículos manufacturados cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas.

6. Debido a la insuficiencia crónica de los ingresos de exportación y otros ingresos en divisas de las partes contratantes poco desarrolladas, existen relaciones importantes entre el comercio y la ayuda financiera para el desarrollo. Por lo tanto, es necesario que las PARTES CONTRATANTES y las instituciones internacionales de préstamo colaboren estrecha y permanentemente a fin de que puedan contribuir con la máxima eficacia a aliviar las cargas que asumen dichas partes contratantes poco desarrolladas en el interés de su desarrollo económico.

7. Es necesaria una colaboración apropiada entre las PARTES CONTRATANTES, otras organizaciones intergubernamentales y los órganos e instituciones de las Naciones Unidas, cuyas actividades

están relacionadas con el desarrollo comercial y económico de los países poco desarrollados.

8. Las partes contratantes desarrolladas no esperan reciprocidad por los compromisos contraídos por ellas en negociaciones comerciales de reducir o suprimir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de las partes contratantes poco desarrolladas.

9. La adopción de medidas para dar efectividad a estos principios y objetivos será objeto de un esfuerzo consciente y tenaz de las partes contratantes, tanto individual como colectivamente.

ARTICULO XXXVII

COMPROMISOS

1. Las partes contratantes desarrolladas deberán, en toda la medida de lo posible -es decir, excepto en el caso de que lo impidan razones imperiosas que, eventualmente, podrán incluir razones de carácter jurídico-, cumplir las disposiciones siguientes:

a) conceder una gran prioridad a la reducción y supresión de los obstáculos que se oponen al comercio de los productos cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas, incluidos los derechos de aduana y otras restricciones que entrañen una diferenciación irrazonable entre esos productos en su forma primaria y después de transformados;

b) abstenerse de establecer o de aumentar derechos de aduana u obstáculos no arancelarios a la importación respecto a productos

cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas;

c) -abstenerse de establecer nuevas medidas fiscales,

-conceder, en toda modificación de la política fiscal, una gran prioridad a la reducción y a la supresión de las medidas fiscales vigentes, que tengan por resultado frenar sensiblemente el desarrollo del consumo de productos primarios, en bruto o después de transformados, que se producen, en su totalidad o en su mayor parte, en los territorios de las partes contratantes poco desarrolladas, cuando dichas medidas se apliquen específicamente a esos productos.

2. a) Cuando se considere que no se cumple cualquiera de las disposiciones de los incisos a), b) o c) del párrafo 1, la cuestión será señalada a la atención de las PARTES CONTRATANTES, ya sea por la parte contratante que no cumpla las disposiciones pertinentes, ya sea por cualquier otra parte contratante interesada.

b) -A solicitud de cualquier parte contratante interesada y sin perjuicio de las consultas bilaterales que, eventualmente, puedan emprenderse, las PARTES CONTRATANTES realizarán consultas sobre la cuestión indicada con la parte contratante concernida y con todas las partes contratantes interesadas, con objeto de llegar a soluciones satisfactorias para todas las partes contratantes concernidas, a fin de realizar los objetivos enunciados en el artículo XXXVI. En estas consultas se examinarán las razones invocadas en los casos en que no se hayan cumplido las

disposiciones de los incisos a), b) o c) del párrafo 1.

-Como la aplicación de las disposiciones de los incisos a), b) o c) del párrafo 1 por partes contratantes individualmente puede efectuarse más fácilmente en ciertos casos si se lleva a cabo en una acción colectiva con otras partes contratantes desarrolladas, las consultas podrán, en los casos apropiados, tender a ese fin.

-En los casos apropiados, las consultas de las PARTES CONTRATANTES podrán también tender a la realización de un acuerdo sobre una acción colectiva que permita lograr los objetivos del presente Acuerdo, según está previsto en el párrafo 1 del artículo XXV.

3. Las partes contratantes desarrolladas deberán:

a) hacer cuanto esté a su alcance para mantener los márgenes comerciales a niveles equitativos en los casos en que el gobierno determine, directa o indirectamente, el precio de venta de productos que se producen, en su totalidad o en su mayor parte, en los territorios de partes contratantes poco desarrolladas;

b) considerar activamente la adopción de otras medidas cuya finalidad sea ampliar las posibilidades de incremento de las importaciones procedentes de partes contratantes poco desarrolladas, y colaborar con este fin en una acción internacional apropiada;

c) tener especialmente en cuenta los intereses comerciales de las partes contratantes poco desarrolladas cuando consideren la aplicación de otras medidas autorizadas por el presente Acuerdo

para resolver problemas particulares, y explorar todas las posibilidades de remedios constructivos antes de aplicar dichas medidas, en los casos en que éstas perjudiquen los intereses fundamentales de aquellas partes contratantes.

4. Cada parte contratante poco desarrollada conviene en tomar medidas apropiadas para la aplicación de las disposiciones de la Parte IV en beneficio del comercio de las demás partes contratantes poco desarrolladas, siempre que dichas medidas sean compatibles con las necesidades actuales y futuras de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta tanto la evolución anterior del intercambio como los intereses comerciales del conjunto de las partes contratantes poco desarrolladas.

5. En el cumplimiento de los compromisos enunciados en los párrafos 1 a 4, cada parte contratante ofrecerá a cualquier o cualesquiera otras partes contratantes interesadas la oportunidad rápida y completa de celebrar consultas según los procedimientos normales del presente Acuerdo respecto a cualquier cuestión o dificultad que pueda plantearse.

ARTICULO XXXVIII

ACCION COLECTIVA

1. Las partes contratantes, actuando colectivamente, colaborarán dentro del marco del presente Acuerdo y fuera de él, según sea apropiado, para promover la realización de los objetivos enunciados en el artículo XXXVI.

2. Especialmente, las PARTES CONTRATANTES deberán:

a) en los casos apropiados, obrar, incluso por medio de arreglos internacionales, a fin de asegurar condiciones mejores y aceptables de acceso a los mercados mundiales para los productos primarios que ofrecen un interés particular para las partes contratantes poco desarrolladas, y con objeto de elaborar medidas destinadas a estabilizar y a mejorar la situación de los mercados mundiales de esos productos, incluyendo medidas destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores para las exportaciones de tales productos;

b) procurar conseguir en materia de política comercial y de desarrollo una colaboración apropiada con las Naciones Unidas y sus órganos e instituciones, incluso con las instituciones que se creen eventualmente sobre la base de las Recomendaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo;

c) colaborar en el análisis de los planes y políticas de desarrollo de las partes contratantes poco desarrolladas consideradas individualmente y en el examen de las relaciones entre el comercio y la ayuda, a fin de elaborar medidas concretas que favorezcan el desarrollo del potencial de exportación y faciliten el acceso a los mercados de exportación para los productos de las industrias desarrolladas de ese modo, y, a este respecto, procurar conseguir una colaboración apropiada con los gobiernos y las organizaciones internacionales, especialmente con las organizaciones competentes en materia de ayuda financiera para el desarrollo económico, para emprender estudios sistemáticos de las relaciones entre el comercio y la ayuda en el caso de las

partes contratantes poco desarrolladas, consideradas individualmente, a fin de determinar en forma clara el potencial de exportación, las perspectivas de los mercados y cualquier otra acción que pueda ser necesaria;

d) vigilar en forma permanente la evolución del comercio mundial, especialmente desde el punto de vista de la tasa de expansión del comercio de las partes contratantes poco desarrolladas, y formular a las partes contratantes las recomendaciones que parezcan apropiadas teniendo en cuenta las circunstancias;

e) colaborar en la búsqueda de métodos factibles para la expansión del comercio a los efectos del desarrollo económico, por medio de una armonización y un ajuste, en el plano internacional, de las políticas y reglamentaciones nacionales, mediante la aplicación de normas técnicas y comerciales referentes a la producción, los transportes y la comercialización, y por medio de la promoción de las exportaciones a través del establecimiento de dispositivos que permitan aumentar la difusión de la información comercial y desarrollar el estudio de los mercados;

f) adoptar las disposiciones institucionales que sean necesarias para promover la consecución de los objetivos enunciados en el artículo XXXVI y para dar efectividad a las disposiciones de la presente Parte.

3. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES.

PRIMER PRINCIPIO.

-Un Comercio sin discriminación: La cláusula de la nación más favorecida.

Todas las partes contratantes del GATT están obligadas por la cláusula de la nación más favorecida. En efecto, el párrafo 1 del Artículo 1 de la Parte I establece que " ... cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinados...". Esta cláusula evita la discriminación comercial a terceros países, porque los iguala automáticamente en las ventajas correspondientes.

En efecto, ningún país puede conceder a otro ventajas especiales; ningún país puede hacer discriminaciones a otro. Todos los países se benefician de la reducción de obstáculos al comercio.

La cláusula de la nación más favorecida, hasta antes del GATT, se utilizó, y todavía se sigue haciendo, como instrumento de promoción en los acuerdos bilaterales de comercio entre los diferentes países; correspondió a la etapa en que el comercio mundial se efectuaba, primordialmente, a base de la bilateralidad. Con la aparición del GATT la cláusula se introdujo dentro de un mecanismo multilateral con tendencia universal.

-Excepciones al principio de un Comercio sin discriminación.

Existen varias excepciones al principio mencionado. De las más importantes son las relativas a las uniones aduaneras y zonas

de libre comercio; la parte IV del GATT y la llamada Cláusula de Habilitación que surgió en la Ronda de Tokio.

A. Uniones aduaneras y zonas de libre comercio.

Tanto la unión aduanera como la zona de libre comercio constituyen diferentes etapas en el proceso de integración económica. En el primer caso los Estados miembros cuentan con una arancel unificado frente al exterior; en el segundo, cada Estado miembro mantiene una política comercial y un arancel propios, individuales, frente al exterior. En cualquiera de los dos casos, es requisito que tanto los aranceles como las disposiciones que afecten al comercio de los Estados miembros del grupo con los Estados ajenos a él, no sean más restrictivos que los aplicados antes de la creación del grupo.

El artículo XXIV del GATT acepta que los miembros que sean partes de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, no hagan extensivas las concesiones que se otorgan entre ellos a los otros miembros del GATT que no son parte del grupo de integración. Lo que constituye, pues, una excepción a la cláusula de la nación más favorecida.

B. La Parte IV del Acuerdo General.

Esta parte IV, intitulada Comercio y Desarrollo, está formada por el artículo XXXVI, Principios y objetivos; XXXVII, Compromisos; y XXXVIII, Acción Colectiva.

En el inciso 8 del precepto XXXVI se dice que "Las partes contratantes desarrolladas no esperan reciprocidad por los compromisos contraídos por ellas en negociaciones comerciales de

reducir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de las partes contratantes poco desarrolladas".

a) La "Cláusula de Habilitación"

En el trigésimo quinto periodo de sesiones, celebrado en noviembre de 1979, las PARTES CONTRATANTES del GATT adoptaron, por consenso, cuatro acuerdos sustantivos resultantes de las negociaciones de la Ronda de Tokio. Estos acuerdos establecieron el marco jurídico del comercio internacional.

Uno de estos acuerdos intitulado "Tratado diferenciado y más favorable reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo", del 28 de noviembre de 1979, es lo que se conoce como "Cláusula de Habilitación"⁽⁸⁾

Esta "Cláusula de Habilitación" reforzó la parte IV del GATT y confirmó, jurídicamente, el tratamiento diferencial para países en desarrollo. Así establece: "No obstante las disposiciones del artículo primero del Acuerdo General, las partes contratantes podrán conceder un trato diferencial y más favorable a los países en desarrollo, sin conceder dicho trato a las otras partes contratantes".

SEGUNDO PRINCIPIO.

-El arancel aduanero, única protección a la industria nacional.

El segundo principio fundamental del GATT, es el que la protección a las industrias nacionales de un país debe efectuarse, exclusivamente, a través del arancel aduanero y no mediante otras medidas comerciales. Con esto se quiere lograr que los países y el GATT conozcan claramente el grado de protección que los Estados

otorgan a sus industriales.

-Excepciones al principio de la protección exclusivamente arancelaria.

Existen cuando menos 6 excepciones al principio anterior, son las siguientes:

A. Las salvaguardias.

El artículo XIX del Acuerdo General, intitulado "Medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares", es la principal cláusula de salvaguardia; permite que cuando un miembro del GATT importa un producto en cantidades mayores y en condiciones tales que cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores; o bien si ese miembro ha otorgado una concesión relativa a una preferencia y el producto al cual se aplica es importado, en forma tal que cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores de productos similares o directamente competidores, la parte contratante tiene el derecho de, en el primer supuesto, suspender total o parcialmente la obligación contraída respecto a dicho producto o retirar o modificar la concesión, o puede, en la segunda hipótesis, presentar una petición a la parte contratante importadora, la cual podrá suspender entonces total o parcialmente la obligación contraída o retirar o modificar la concesión relativa a dicho producto.

D. Las excepciones propiamente dichas.

El Acuerdo General prohíbe en forma general las restricciones

cuantitativas al comercio. Estas, sin embargo, son numerosas y se aplican particularmente al comercio de productos agrícolas, textiles, acero y otros artículos que son sensibles a las economías de los Estados miembros del GATT.

No obstante, la principal excepción a la norma general que prohíbe las restricciones cuantitativas, es cuando una parte contratante del Acuerdo General establece éstas para proteger el equilibrio de su balanza de pagos. Esta excepción está considerada tanto en el artículo XII para un país desarrollado como en el artículo XVIII para los países en desarrollo; este último precepto también considera la posibilidad, para las partes en desarrollo, de establecer medidas restrictivas por razones de desarrollo económico.

C. Las "exenciones".

El artículo XXV del GATT denominado "Acción colectiva de las partes contratantes", en su párrafo 5, establece que en circunstancias excepcionales -distintas de las previstas en otros artículos del Acuerdo General- las PARTES CONTRATANTES "podrán eximir a una parte contratante de algunas de las obligaciones impuestas por el presente Acuerdo...". La condición para esta exención de una obligación es que sera por una decisión de "una mayoría compuesta de los dos tercios de los votos emitidos y de que esta mayoría represente más de la mitad de las partes contratantes...".

D. Acuerdo Multifibras (A.M.F.)

Los Estados Unidos plantearon la problemática anterior ante

el foro del GATT; éste constituyó un Grupo de Trabajo para que estudiara el grave problema y propusiera soluciones. El Grupo recomendó la celebración de un nuevo convenio internacional, donde debían incluirse los textiles de algodón, las fibras sintéticas y artificiales y la lana; el nuevo convenio debía mejorar el acuerdo a Largo Plazo y debía contar con un mecanismo eficiente de vigilancia internacional.

El Grupo de trabajo formó un Grupo negociador; este Grupo concluyó el 20 de diciembre de 1973, por consenso, el Acuerdo relativo al comercio internacional de los textiles, que se conoce como AMF ; entró en vigor el 1o. de enero de 1974, por un periodo de 4 años y se ha prorrogado por 3 ocasiones.

El AMF consta de un Preámbulo, 17 artículos y 2 anexos; el anexo A integrado por 3 incisos y el anexo B por 6. Este Acuerdo se ha mantenido con esta estructura desde su puesta en vigor; las prórrogas sucesivas sólo han establecido recomendaciones en su aplicación, pero no han afectado en nada sus disposiciones.

El número total de países participantes en el AMF fue de 42. México fue desde el principio miembro del Acuerdo.

El Acuerdo Multifibras establece, dijo la Secretaría del GATT, dos conjuntos de derechos y obligaciones equilibrados. En primer lugar, si bien los participantes pueden utilizar sus mecanismos de salvaguardia en determinadas circunstancias definidas, se les exige también que adopten políticas apropiadas para fomentar el reajuste estructural. En segundo lugar, el derecho del país importador a imponer restricciones se equilibra

con su obligación de respetar las disposiciones del anexo B relacionadas con los niveles básicos, los coeficientes anuales de crecimiento y la flexibilidad de los contingentes.

E. El Sector Agropecuario.

Existe el principio general de que los acuerdos sobre concesiones arancelarias y no arancelarias, así como los Códigos de Conducta y los acuerdos multilaterales que surgieron en la Ronda de Tokio, se aplican por igual tanto a los productos industriales como a los agropecuarios. En la Ronda de Tokio, la excepción a este principio se configuró para los productos agropecuarios; en efecto, los países participantes suscribieron sendos acuerdos multilaterales relacionados con la carne de bovino y los productos lácteos, que entraron en vigor a partir del 1o. de enero de 1980.

F. Reservas de un país al adherirse al GATT.

La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados del 23 de mayo de 1969, de la cual México es parte, es el instrumento jurídico que regula todos los aspectos del derecho convencional.

El inciso d) del párrafo 1 del artículo 2 entiende por "reserva" "una declaración unilateral, cualquiera que sea su enunciado o denominación, hecha por un Estado al firmar, ratificar, aceptar o aprobar un tratado, o al adherirse a él, con objeto de excluir o modificar los efectos jurídicos de ciertas disposiciones del tratado en su aplicación a ese Estado".

La Comisión de Derecho Internacional, al comentar el Proyecto

de Artículos sobre el Derecho de los Tratados, dijo, sobre la definición de la reserva consignada en el precepto indicado, que "La definición de las reservas se hace necesaria porque los Estados, al firmar, ratificar, aceptar, aprobar un tratado o adherirse a él, suelen formular declaraciones, acerca de cómo entienden algunos asuntos o sobre su interpretación de determinadas disposiciones. Tal declaración puede ser una mera aclaración de la actitud del estado o puede ser equivalente a una reserva, según modifique o no la aplicación de las cláusulas del tratado ya aprobado, o la excluya".

La reserva es, pues, una reglamentación derogatoria de la reglamentación general, que siempre deberá formularse por escrito; es manifestación de la voluntad soberana del Estado darle cierto alcance o cierta interpretación a alguna disposición del tratado por medio del cual se obliga; es la forma de salvaguardar la aplicación de una disposición legal interna, de una posición de política exterior o de proteger a una industria prioritaria para el país.

La única limitación para que un Estado pueda formular una reserva, establece el artículo 19 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, es a) que la reserva esté prohibida por el tratado; b) que el tratado disponga que únicamente pueden hacerse determinadas reservas, entre las cuales no figure la reserva de que se trate, o c) que, en los casos no previstos en los apartados a) y b), la reserva sea incompatible con el objeto y el fin del tratado.

Las reservas pueden estar o no expresamente autorizadas en el tratado; cuando están no es necesaria la aceptación ulterior de los demás Estados contratantes; cuando la reserva no está prevista en el convenio, es necesaria la aceptación de la misma por todos los Estados contratantes.

4. PROPOSITOS Y OBJETIVOS.

Los 23 Estados signatarios del GATT establecieron -y siguen vigentes- en su Preámbulo, los siguientes propósitos:

- A. Que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos.
- B. A la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva.
- C. A la utilización completa de los recursos mundiales, y
- D. Al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

Estos propósitos los realizan los Estados miembros mediante la celebración de acuerdos -tratados internacionales- que deben estar basados en la reciprocidad y las mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como en la eliminación del tratado discriminatorio en materia de comercio internacional.

Dos grandes objetivos tiene el GATT:

- A. Centro de conciliación y solución de diferencias.

Uno de los aspectos más relevantes del GATT es el de servir como centro de conciliación y solución de diferencias. La reglamentación para el cumplimiento de este objetivo la

encontramos básicamente en los artículos XXII y XXIII del acuerdo General, en el Procedimiento previsto en el Artículo XXIII para la solución de diferencias entre los países desarrollados y los países en desarrollo, adoptado por las PARTES CONTRATANTES el 5 de abril de 1966; en el Entendimiento relativo a las notificaciones, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia del 28 de noviembre de 1979 que integra el cuarto de los acuerdos relativos al marco jurídico en que se desarrolla el comercio internacional y en la Declaración Ministerial adoptada el 29 de noviembre de 1982.

En la Declaración Ministerial de 1982, las PARTES CONTRATANTES decidieron: "Cuidar de que el GATT siga constituyendo un foro permanente de negociación y consulta en el que pueda asegurarse un equilibrio adecuado de derechos y obligaciones para todas las partes contratantes y en el que las normas y procedimientos del sistema se apliquen con eficacia y equidad, sobre la base de interpretaciones concertadas, para el desarrollo económico y el beneficio de todos".

B. Foro de discusión y de negociación en materia de comercio.

El Preámbulo del GATT establece, como otro de los grandes objetivos del Acuerdo General, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales. Con base en esta disposición, el GATT proporciona un marco dentro del cual los países pueden entablar negociaciones o "rondas" llamadas Negociaciones Comerciales Multilaterales (NCM) para la reducción de aranceles y otras barreras no comerciales.

El GATT ha celebrado 7 rondas, y se está celebrando la octava iniciada en Punta del Este, Uruguay. Las Negociaciones Comerciales Multilaterales han sido: 1. Ginebra, Suiza en 1947; 2. Annecy, Francia en 1949; 3. Torquay, Reino Unido, en 1951; 4. Ginebra, Suiza, en 1956; 5. Ginebra, Suiza, en 1960-1961 (Ronda Dillon); 6. Ginebra, Suiza, en 1964-1967 (Ronda Kennedy); 7. Tokio-Ginebra, en 1973-1979 (Ronda Tokio); 8. Ronda Uruguay 1986.

En las cuatro primeras rondas, las negociaciones arancelarias se hicieron bilateralmente, al terminar se incluían en el Acuerdo General; a partir de la Ronda Dillon, el procedimiento se convirtió en multilateral, proponiéndose reducciones que se generalizaban o líneas arancelarias de productos terminados.

5. MIEMBROS.

Se puede distinguir la existencia de 3 clases de miembros dentro del GATT. Las partes contratantes, los miembros que están adheridos provisionalmente al Acuerdo General y los que lo aplican de facto.

A. Partes Contratantes del Acuerdo General.

Al 10. de junio de 1986, con el ingreso de Hong Kong el número de países sumó 91; a partir de septiembre de 1986, México se convirtió en el miembro número 92. El número 93 fue Antigua y Barbuda y el 94 Marruecos. Están negociando su adhesión Argelia, Bulgaria, Costa Rica y Túnez. China ha solicitado recobrar su estatuto como parte contratante del GATT.

Las Partes Contratantes del GATT, por orden alfabético, son:

Alemania (Rep. Fed.)	Egipto	Malasia
Antigua y Barbuda	España	Malawi
Argentina	E. U. A.	Maldivas
Australia	Filipinas	Malta
Austria	Finlandia	Marruecos
Bangladesh	Francia	Mauricio
Barbados	Gabón	México
Bélgica	Gambia	Mauritania
Belice	Ghana	Nicaragua
Benín	Grecia	Niger
Birmania	Guyana	Nigeria
Brasil	Haití	Noruega
Burkina Faso	Hong-Kong	Nueva Zelanda
Burundi	Hungría	Países Bajos
Camerún	India	Pakistán
Canadá	Indonesia	Perú
Colombia	Irlanda	Polonia
Congo	Islandia	Portugal
Corea (Rep.)	Israel	Reino Unido
Costa de Marfil	Italia	Rep. Centroa.
Cuba	Jamaica	Rep. Dominic.
Chad	Japón	Rumania
Checoslovaquia	Kenya	Rwanda
Chile	Kuwait	Senegal
Chipre	Luxemburgo	Sierra Leona
Dinamarca	Madagascar	Singapur

Sri Lanka	Tanzania	Yugoslavia
Sudáfrica	Togo	Zaire
Suecia	Trinidad y Tobago	Zambia
Suiza	Turquía	Zimbabwe
Surinam	Uganda	
Tailandia	Uruguay	

B. Países adheridos provisionalmente.

Al 1o. de junio de 1986 un solo país estaba adherido provisionalmente al Acuerdo General: Túnez. Se prorrogaron hasta el 31 de diciembre de 1987 las disposiciones que rigen, desde 1969, su participación provisional. Honduras, El Salvador y Guatemala han solicitado su adhesión provisional.

C. Países a los que se aplica de facto.

Estos son aquellos países en cuyos territorios se aplicaba el Acuerdo general y que, habiendo adquirido la independencia, continúan aplicándolo de hecho en espera de fijar definitivamente su política comercial. Estos son, al 1o. de junio de 1987, por orden alfabético, los siguientes:

Angola	Granada	Qatar
Argelia	Guinea-Bissau	Sn. Cristóbal
Bahamas	Guinea Ecuatorial	San Vicente
Bahrein	Islas Salomón	Santa Lucía
Botswana	Kampuchea	Sn. Tomé y P.
Brunel Darussalam	Kiribati	Sevchelles
Cabo Verde	Lesotho	Swazilandia
Dominica	Mali	Tonga

Emiratos Arabes Unidos

Fiji

Mozambique

Papua Nva. Guinea

Tuvalu

Yemen Democrát.

RESUMEN

El Consejo Económico y Social convocó a una conferencia internacional sobre comercio y empleo, en la Habana Cuba, por la cual estableció un Comité Preparatorio: dicho Comité se reunió en Londres en octubre de 1946 para discutir las proposiciones del gobierno norteamericano. El Comité se reunió en Nueva York y surge el proyecto de Nueva York

El Comité Preparatorio celebra su segunda sesión de marzo a agosto de 1947 para discutir el proyecto de Nueva York. De lo cual surgen dos documentos:

- a) Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y Comercio.
- b) Proyecto de Carta de Comercio Internacional.

Se elabora un tratado internacional conocido como la Carta de la Habana, ésta se firma el 24 de marzo de 1948.

Dicha carta no entra en vigor, la razón principal fue la falta de apoyo del Gobierno Norteamericano. La cual es considerada como un tratado, tuvo que seguir el procedimiento constitucional de la aprobación del senado.

El Acuerdo General, como ya hemos apuntado, contiene cuatro grandes partes desarrolladas en 38 dispositivos.

PARTE I.

El Artículo I contiene la cláusula fundamental que garantiza a todos los países miembros el trato de la nación más favorecida.

En el Artículo II se prevén las reducciones arancelarias, que, al ir enumeradas en las listas anexas al Acuerdo General, quedan consolidadas.

PARTE II.

El Acuerdo general se aplica "provisionalmente". Los miembros tienen que aplicar las normas de la Parte II en toda la medida que sea compatible con la legislación vigente en el momento de adherirse al Acuerdo General.

En el Artículo III se prohíben los impuestos interiores que discriminen las importaciones.

Los Artículos IV, V, VI, VII, VIII, IX y X son los "artículos técnicos" encaminados a prevenir o limitar la implantación de medidas que sustituyan los derechos arancelarios.

Los Artículos XI a XIV tratan de las restricciones cuantitativas; el artículo XI contiene la prohibición general de estas restricciones; el artículo XII especifica la manera en que pueden utilizarse por razones de balanza de pagos; el artículo XIII exige que se apliquen sin discriminación, y el artículo XIV especifica las excepciones a la regla del artículo anterior.

El Artículo XV se refiere a la colaboración del GATT con el Fondo Monetario Internacional.

El Artículo XVI tiende a la eliminación de las subvenciones a la exportación.

En el Artículo XVII se exige que las empresas comerciales del Estado no incurran en discriminaciones en sus actividades de comercio exterior.

En el Artículo XVIII se reconoce que los países en desarrollo pueden tener necesidad de cierta flexibilidad arancelaria y de aplicar algunas restricciones cuantitativas para conservar sus

reservas de divisas.

En el Artículo XIX se fijan las medidas de urgencia que pueden adoptarse contra las importaciones que causen perjuicio a los productores nacionales.

En los Artículos XX y XXI se especifican las excepciones al Acuerdo General, admitidas por razones generales o de seguridad respectivamente.

El Artículo XXII trata de las consultas y el XXIII de la solución de diferencias.

PARTE III.

En el Artículo XXIV se regulan las condiciones en que las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio pueden constituir excepciones al principio de la nación más favorecida.

En el Artículo XXV se prevé la acción colectiva de las partes contratantes; las exenciones se conceden en virtud de este artículo.

Los Artículos XXVI a XXXV contienen disposiciones sobre la aplicación del Acuerdo General. Tratan de su aceptación y entrada en vigor (XXVI), del retiro de concesiones arancelarias a los que dejan de ser miembros (XXVII), de las negociaciones arancelarias y la modificación de las listas (XXVIII), de la relación entre el GATT y la Carta de la Habana, que no llegó a adoptarse (XXIX), de las enmiendas al Acuerdo General (XXX), del retiro (XXXI), de la definición de partes contratantes (XXXII), del acceso al GATT (XXXIII), de los anexos al Acuerdo (XXXIV) y de la aplicación de las disposiciones del GATT entre determinadas

partes contratantes (XXXV).

PARTE IV.

Los Artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII se refieren a las necesidades especiales de los países en desarrollo. En el artículo XXXVI se fijan los principios y objetivos del GATT en lo relativo a satisfacer esas necesidades; en el artículo XXXVII se exponen los compromisos que con este fin contraen los países miembros, y en el artículo XXXVIII se prevé la acción colectiva de éstos.

PIES DE PAGINA

① Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo. Acta Final y Documentos Conexos. Ginebra, Suiza, octubre de 1948.

② El Mercado de Valores, año 7, núm. 48 del 10 de diciembre de 1947, p.p. 2-3

③ Jesús Reyes Heróles, La Carta de la Habana (comentarios y digresiones), México, E.D.I.A.P.S.A., 1948, 194 p.p.

④ Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercio. Fondo de Cultura Económica, p.p. 10-15

⑤ Jesús Reyes Heróles, La Carta de la Habana, México, p.p. 123

⑥ Diccionario de Relaciones Internacionales, José Meza Nieto, p.p. 325

⑦ Acción y efecto de oxigar impuestos, multas, etc.

⑧ Acuerdos Relativos al marco jurídico en que se desarrolla el comercio internacional. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ginebra, 1979, p.p. 5-7

II. NEGOCIACION DE ENTRADA DE MEXICO AL GATT.

1. NEGOCIACION CUALITATIVA.

a) Antecedentes.

A principios de 1979, con el propósito de ponderar la posición de México frente al GATT y ante la perspectiva de la terminación de la Ronda Tokio, el Gobierno Federal quiso conocer las posibles condiciones de una eventual adhesión al Acuerdo General; esto es, qué se solicitaría y qué se obtendría. A través del proceso de adhesión se podía determinar el costo-beneficio de nuestra participación.

La decisión de realizar esta instancia pareció estar apoyada, cuando menos, en tres importantes consideraciones: 1) Un apreciable volumen de nuestro comercio exterior se efectuaba con los países miembros del GATT; en efecto, de nuestras importaciones totales las importaciones de esos países era 98.4%, y de la exportación total, nuestras exportaciones a esos países representaba 82.4%, 2) La coyuntura favorable de la terminación de las Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Tokio) y de que los productos negociados en esta Ronda pudieran servir de "pago de entrada" para ingresar al GATT; de ser positivos los resultados de la Adhesión de México se podían incorporar al Acta Final de la Ronda Tokio, 3) Influir, en la medida de lo posible, en la formación de las reglas que rigen el comercio internacional.

El 16 de enero de 1979 el secretario de Comercio de México dirigió al Señor Oliver Long, Director General del GATT, una solicitud oficial del Gobierno Mexicano para que de acuerdo con

el Artículo XXXIII del Acuerdo General, se iniciaran negociaciones para una eventual adhesión.

En esta solicitud se establecían las condiciones de acceso³ que debían considerarse: 1) Aplicación de los principios en favor de los países en desarrollo establecidos en el Acuerdo General y en la Declaración de Tokio de 14 de septiembre de 1973; 2) Aplicación plena de México de sus políticas de desarrollo económico y social; 3) Que la contribución de México a las negociaciones de la Ronda Tokio adquiriera la calidad de negociación comercial para acceder al GATT, siempre y cuando fuera otorgado un trato especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo.

b) Principios básicos del proceso negociador.

El Director General del GATT informó al Consejo de Representantes de la solicitud formal de México en la sesión de 29 de enero de 1979. En esta misma sesión participó la Delegación de México para ampliar las explicaciones de la adhesión.

Ahí se insistió y se establecieron los siguientes principios básicos de negociación: 1) México es un país en desarrollo; 2) México seguirá aplicando plenamente sus políticas de desarrollo económico y social; 3) México debe tener flexibilidad en la regulación de sus importaciones; ya que si abriera sus puertas al libre comercio y a la competencia irrestricta, dijo la Delegación Mexicana, no se podría resolver el problema demográfico y la necesidad de crear anualmente entre 800.000 y un millón de empleos; 4) Necesidad de proteger al sector agrícola; 5) Proteger

y promover el desarrollo industrial de México conforme a las propias políticas internas del país; 6) Plena vigencia de los ordenamientos jurídicos internos de México.

c) Constitución del grupo de trabajo.

En la Reunión del 29 de enero de 1979, se estableció un Grupo de Trabajo para el examen de la solicitud. Este Grupo de Trabajo lo integraron los siguientes países: Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Comunidad Económica Europea y sus Estados Miembros, Colombia, Egipto, España, Estados Unidos, India, Japón, Nueva Zelandia, Nicaragua, Perú, Rumania, Suecia, Suiza y Uruguay. El mandato de este Grupo de Trabajo fue el de examinar la solicitud presentada por el Gobierno de México para acceder al Acuerdo General conforme a las disposiciones del Artículo XXXIII, y de someter al Consejo las recomendaciones, incluido eventualmente, un proyecto de Protocolo de Adhesión. El Presidente de este Grupo de Trabajo fue el Dr. P. Tomie (Yugoslavia).

El Grupo de Trabajo se reunió los días 26 de abril, 3 de junio y 9, 11 y 17 de octubre de 1979; se utilizaron como base de discusión los siguientes documentos: 1) El Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior de México; 2) La solicitud formal de México; 3) La intervención de la Delegación Mexicana en el Consejo de Representantes de 29 de enero de 1979; 4) Una comunicación referente a la Tarifa del Impuesto General de Importación; 5) La Tarifa del Impuesto General de Importación y la Tarifa del Impuesto General de Exportación de México; 6) La Ley de

Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación de 20 de diciembre de 1978; 7) El Reglamento Presidencial de 14 de septiembre de 1977, sobre permisos de importación o exportación y 8) El Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982.

- d) Análisis de la estructura del comercio exterior mexicano y de los principios establecidos en la parte II del Acuerdo General.

Durante las discusiones del grupo de Trabajo se analizaron los documentos mencionados anteriormente así como los artículos del GATT aplicables a nuestra estructura comercial. La base del examen que a continuación hacemos, tiene su fuente en el Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior de 11 de mayo de 1979, en el Informe del grupo de Trabajo de 26 de octubre del mismo año, y en el proyecto de Protocolo de Adhesión de México al GATT, cuyas explicaciones y posturas se han tomado textualmente.

Podemos inferir dos tesis: una, la existencia de una política mexicana de comercio exterior y otra, que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio no se oponía a esta política de comercio exterior.

2. NEGOCIACION CUANTITATIVA.

- a) Pedido de México y oferta de las contrapartes.

La Delegación de México considero globalmente la negociación sin sectorizarla reconociendo, sin embargo, el carácter prioritario del aspecto agropecuario; la negociación se efectuó sobre productos agropecuarios e industriales en los siguientes términos: México solicitó 287 productos a los países con los que

estaba negociando por un valor de 873.1 millones y recibió ofertas por 172 productos con un valor de 587.1 millones.

De acuerdo con una concentración de las ofertas recibidas por México, éstas se agruparon, en lo que toca al sector agropecuario, en: Legumbres y hortalizas frescas o preparadas (43.3% del total en el sector); frutas frescas y preparadas (27%); esencia de trementina y fibras naturales procesadas (13.5%) y carne y animales vivos (11%). En lo referente al sector industrial se concentraron fundamentalmente en: industria química (21.2%); materiales textiles y sus manufacturas (21.2%) y manufacturas de metales, madera, yeso, piedra, etc. (15.6%)

b) Pedido de las contrapartes y oferta mexicana.

Las contrapartes solicitaron a México 704 productos con un valor de 1,122.5 millones de dólares; México ofreció concesiones a 328 productos con un valor de 312.2 millones de dólares.

Las ofertas agropecuarias de México fueron más numerosas en granos y semillas para siembra (41.7%); en bebidas, alimentos y preparaciones alimenticias (30.4%) y en animales vivos para reproducción o de alto registro (15.2%). Las ofertas de nuestro país, en el sector industrial, se fincaron en maquinaria, aparatos y material eléctrico (19.7%); productos de la industria química (11.3%) y en metales comunes y sus manufacturas (10.4%).

Estos datos se modificaron ya que en la lista publicada el 13 de noviembre de 1979, apareció como oferta final de México, 300 fracciones arancelarias con un valor de 504.3 millones de dólares. Como contrapartida se dieron a México 248 concesiones con un valor

de 612 millones de dólares.

3. LA CONSULTA NACIONAL 1979-1980.

A. Antecedentes.

1. Posición del colegio nacional de economistas.

El 6 de abril de 1979 el presidente del Colegio Nacional de Economista, licenciado Armando Labra, al hacer la relatoría general del Tercer Congreso Nacional de Economistas, ante el Presidente de la República, expresó que: "...numerosos economistas y otros profesionales señalaron el peligro de la incorporación de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio, porque constituye una amenaza más que atenta en contra de la posibilidad del manejo autónomo de nuestra política de importación y desarrollo industrial".⁽²⁾ Este Tercer Congreso Nacional de Economistas, apoya la posición del Estado Mexicano frente a las presiones internacionales que buscan la incorporación de México al GATT, y la política comercial que conlleva. Fueron ampliamente debatidos los efectos perjudiciales que tal medida acarrearía a la economía nacional, a los intentos por mantener y crear empleos, a los patrones de consumo y a la capacidad soberana del Estado para jerarquizar el proceso económico e interés de los mexicanos.

2. Solicitud presidencial de alternativas viables.

El Presidente de la República, al clausurar el Congreso, solicitó que el Colegio Nacional de Economistas le presentara una alternativa viable al proteccionismo, así dijo:

"...sin dañar el esquema de desarrollo que hasta ahora ha

establecido una tabla de derechos reales a los trabajadores, al fisco y a los empresarios, se complete con una orientación muy clara hacia las exportaciones, lo que nos obliga a buscar competitividad. De otra suerte ante el realismo objetivo de los mercados exteriores, no bastan intenciones ni pretensiones, menester es efectividad y audacia".⁽¹⁾

El Presidente de México terminó expresando: "Ese es el reto para la intelectualidad mexicana, qué recomiendan los miembros del Colegio de Economistas como alternativa para superar los inconvenientes de un proteccionismo.

3. Política alternativa al proteccionismo y al GATT.

El 25 de mayo de 1979 apareció en la Prensa Nacional un desplegado del Colegio Nacional de Economistas, A.C. intitulado: "Política alternativa al Proteccionismo y a la Adhesión de México al GATT".⁽²⁾ Este documento propuso.

a) Posponer indefinidamente el trámite de adhesión de México al GATT.

Hacer esto hasta que la estructura de la producción agropecuaria e industrial lo permitieran a juicio del Estado Mexicano. La Membresía al GATT no promovía, decía, menos aún garantizaba, que la producción nacional se tornara competitiva, sino lo contrario.

B. Ventajas.

1) El exceso de proteccionismo y el proceso de sustitución de importaciones agotó sus posibilidades dentro del mercado interno;

lo cual hace necesario reorientar la producción hacia el exterior. Al existir más competencia del exterior, el sector manufacturero nacional se vería obligado a mejorar la calidad de sus productos y repercutiría en beneficio del consumidor.

Se lograría la eficiencia y la especialización de la producción. Se salvaguardaría la producción de la pequeña y mediana industria, no se podía correr el riesgo de que productos perecederos inundaran el mercado a bajos precios y afectaran la producción nacional; aunque se seguiría importando lo que el país requiriera. La pequeña y mediana industria no se afectaría porque se consideraba que los artículos que producían no entraron en las negociaciones.

2) México tenía una estructura industrial adecuada para poder aprovechar la apertura de nuevos mercados; una parte importante de la producción nacional era exportable.

México quería ser un país exportador, y más de 80% de su comercio exterior se realizaba con los países del GATT, no se podía pasar por alto las reglas de intercambio comercial con los países que nos iban a comprar y a los que les íbamos a vender.

3) México no comprometía sus materias primas ni sus manufacturas y solamente se ajustaba a lo pactado en el Proyecto de Protocolo y de Adhesión. La posibilidad de exportar estaba en función no solamente de los productos sino de la posibilidad de contar con los mercados del exterior.

Se lograría la diversificación de los mercados internacionales evitando caer en la monoexportación: éste era el

momento inigualable para nuestro acceso a los organismos comerciales internacionales en razón del auge petrolero.

4) No había contradicción alguna entre el Plan Nacional de Desarrollo Industrial y el Acuerdo General.

En el protocolo de Adhesión se habían logrado unas condiciones de acceso extraordinariamente ventajosas y la lista de productos fue negociada con gran efectividad y conocimiento por parte de los funcionarios mexicanos, por lo que el pago de entrada al GATT era muy pequeño.

5) Se consolidarían para México las ventajas arancelarias, ya que las que se estaban obteniendo eran como consecuencia de la cláusula de la nación más favorecida; estando en el GATT no podrían aumentarnos los aranceles en otros países, ya que se tendrían que negociar, previamente en el organismo las modificaciones o el mantenimiento de los mismos; se disminuirían por lo tanto las presiones proteccionistas de los países desarrollados.

El desequilibrio de la balanza de pagos no provenía de nuestro comercio exterior, la principal causa del desequilibrio lo constituía el endeudamiento del sector público, por lo tanto la entrada al GATT no afectaba la balanza comercial.

6) Se reducirían las barreras arancelarias y algunas barreras no arancelarias; los productos mexicanos tendrían más mercados; se estaba comprando una opción para poder vender nuestros productos.

Era más fácil defenderse del proteccionismo arancelario y no arancelario dentro del GATT que fuera del mismo.

7) El petróleo no tenía relación alguna con el GATT, la explotación y la producción del mismo no estaban sujetas a las decisiones del Acuerdo General. La idea de ingresar al GATT fue anterior a que se conocieran las grandes reservas petroleras del país.

En el Proyecto de Protocolo de Adhesión se obtuvieron importantes concesiones en favor de México, al ser considerado, como lo es, un país en desarrollo; había plena compatibilidad entre la política de comercio exterior y el Acuerdo General.

8) México no podía ser un país autárquico; la tendencia internacional era que los países menos fuertes se unieran cada vez más en defensa de sus derechos. En el GATT estaban representadas todas las corrientes políticas del mundo, países altamente industrializados, países socialistas y países en desarrollo; no podía ser un instrumento de Estados Unidos.

Varios países latinoamericanos con menos potencial industrial que México pertenecían al GATT, por lo tanto, era conveniente que nuestro país participara también. Además, el Acuerdo General había tenido importantes modificaciones que le habían abierto el camino a los países en desarrollo para estar en el GATT en condiciones acordes con su nivel económico y social.

9) El poder de negociación de México se fortalecería dentro del contexto multilateral; esta situación no debilitaba la posición negociadora a nivel bilateral, sino que incluso la fortalecía. El petróleo podía servir de un buen contrapeso a las presiones.

10) La soberanía del país continuaría inalterable, no había riesgo

de que se afectara; las decisiones en el GATT eran por mayoría simple o calificada de dos tercios de los miembros; no había poder de veto, por lo que no estaba consagrada jurídicamente en el texto del Acuerdo General, la predominancia de los países industrializados.

11) El GATT era una importante fuente de información para conocer las estructuras comerciales de los diferentes países del mundo y un centro importante de capacitación técnica; accediendo a él se tenía la oportunidad de utilizarlo.

La adopción de algunos principios establecidos por el GATT, incorporados en nuestra legislación, como la Ley de Valoración Aduanera, tenían grandes beneficios ya que ayudaban a combatir la subfacturación de las importaciones manteniendo con ello los niveles de producción arancelarios deseados.

12) Después de 1975 el Acuerdo general daba la posibilidad de un trato desigual a los países en desarrollo; esto es, un trato en función de la situación económica y social del país. Este trato estaba en función de la negociación que un país determinado pudiera hacer con las Partes Contratantes.

13) México sería un campo atractivo para inversionistas, ya que la reducción arancelaria era un incentivo adicional y se fomentaría la creación de empresas y la generación de empleos.

C. Desventajas.

1) Si bien el proteccionismo en México había contribuido a limitar la competitividad de la industria nacional, la liberación comercial en nuestro país favorecía a las empresas transnacionales

que estaban en mejor posibilidad de dominar el mercado y absorber a la pequeña y mediana industria; agravando el problema del desempleo.

2) La planta productiva nacional no estaba preparada para participar en el mercado mundial, lo que le impedía el aprovechamiento de las ventajas potenciales de utilización de los mercados internacionales.

3) El tipo de productos que México podía exportar eran agrícolas y manufacturas tradicionales, estos productos tenían restricciones no arancelarias en los países desarrollados miembros del GATT.

4) La política económica derivada del Plan Nacional de Desarrollo Industrial no era viable dentro de un esquema de creciente liberalización comercial porque los estímulos e incentivos serían contrarrestados por la competencia desigual de los productos importados.

5) La política arancelaria por sí sola no estimulaba la eficiencia ni la competitividad, ni las exportaciones. Desde 1976 se había venido desprotegiendo progresivamente la industria nacional, sin que hubiera crecido sustancialmente la oferta exportable.

6) El ser miembro del GATT no garantizaba evitar las agresiones no arancelarias, restricciones cuantitativas, la aplicación de medidas antidumping o de impuestos compensatorios que los países desarrollados imponían a los países en desarrollo.

7) Debido al petróleo a México se le irían disminuyendo paulatinamente las salvaguardas previstas para los países en

desarrollo. No era factible obtener un trato preferencial y diferenciado para México dentro del GATT.

8) No se podía estar en un organismo internacional donde los poderosos, especialmente los Estados Unidos, son los que toman las decisiones, era por eso que habría una desigualdad completa.

9) Los Estados Unidos habían decidido que era el momento de presionar en favor de la liberalización del comercio exterior de México, tanto a nivel bilateral como a través de estructuras multilaterales como el GATT. Sería el primer paso para lograr un Mercado Común entre Estados Unidos, México y Canadá, estos dos últimos países como fuertes abastecedores de petróleo, gas, materias primas y mano de obra barata.

10) Se lesionaría la autonomía del Estado Mexicano porque quedaría supeditado a las decisiones del GATT, como lo había estado en los últimos tres años al Fondo Monetario Internacional.

11) La información que reunía y elaboraba el GATT estaba disponible para cualquier institución; el proceso negociador del GATT estaba abierto a todos los países, ya que era interés de las autoridades del organismo ampliar el ámbito de negociación.

12) Al dar un trato igual a desiguales, el Acuerdo perpetuaba la vigencia de las leyes del intercambio desigual, mediante las armas de las "leyes del mercado": El pez grande se come al chico.

4. LA NO ENTRADA DE MEXICO AL GATT EN 1980.

El 18 de marzo de 1980, el entonces presidente de la República José López Portillo decidió que México aplazara su entrada al GATT. La consecuencia fue, entre otras, que el Senado

de la República no conoció oficialmente el Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al GATT y no se pudo pronunciar al respecto.

Para apoyar su decisión; entre las cuales resaltó el posible conflicto entre el GATT y el Plan Mundial Energético que había propuesto en Naciones Unidas y la naturaleza de los Códigos de Conducta de la "Ronda Tokio".

Otros argumentos fueron que la liberalización del comercio no implicaba la promoción de un orden económico mundial más justo y que eran preferibles las negociaciones bilaterales a las multilaterales.

El expresidente reconoció que sería difícil encontrar condiciones más favorables que las negociadas para ingresar al GATT; sin embargo, no se entró, más por la filosofía del instrumento y la oportunidad de nuestro desenvolvimiento, que por la negociación.

RESUMEN

Con el propósito de ponderar la posición de México frente al GATT y ante la perspectiva de la terminación de la Ronda Tokio en 1979 el gobierno federal quiso conocer las posibles condiciones de una eventual adhesión al Acuerdo general. A través de un proceso de adhesión se podía determinar el costo-beneficio de nuestra participación.

El Secretario de Comercio de México dirigió al Director General del GATT, el 16 de enero de 1979, una solicitud oficial del Gobierno Mexicano para que de acuerdo con el artículo XXXIII del Acuerdo General se iniciaran negociaciones para una eventual adhesión.

El Director General del GATT informó al Consejo de Representantes de la solicitud formal de México en la sesión del 29 de enero de 1979. En esta misma sesión participó la Delegación de México para ampliar las explicaciones de la adhesión.

En la Reunión del 29 de enero de 1979, se estableció un Grupo de Trabajo para el examen de la solicitud. El mandato de este Grupo de Trabajo fue el de examinar la solicitud presentada por el Gobierno de México para acceder al Acuerdo General conforme a las disposiciones del artículo XXXIII, y de someter al Consejo las recomendaciones, incluido eventualmente, un proyecto de Protocolo de Adhesión.

El Grupo de Trabajo utilizó como base de discusión los siguientes documentos:

- 1) Memorandum sobre el Régimen de Comercio Exterior de México.

- 2) Solicitud formal de México.
- 3) Intervención de la Delegación Mexicana en el Consejo de Representantes.
- 4) Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación.
- 5) Ley de valoración Aduanera de las mercancías de Importación.
- 6) Reglamento Presidencial sobre permisos de Importación o Exportación.
- 7) Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

La Delegación de México consideró globalmente la negociación dando prioridad al aspecto agropecuario; la negociación se efectuó sobre productos agropecuarios e industriales.

Las contrapartes solicitaron a México 704 productos con un valor de 1,122.5 millones de dólares; México ofreció concesiones a 328 productos con un valor de 312.2 millones de dólares.

Como contrapartida se dieron a México 248 concesiones con un valor de 612 millones de dólares.

El 6 de abril de 1979 el presidente del Colegio Nacional de Economistas, licenciado Armando Labra, al hacer la relatoría general del Tercer Congreso Nacional de Economistas, ante el Presidente de la República, expresó que: numerosos economistas y otros profesionales señalaron el peligro de la incorporación de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio, porque constituye una amenaza más que atenta en contra de la posibilidad del manejo autónomo de nuestra política de importación y desarrollo industrial.

El exceso de proteccionismo y el proceso de sustitución de

importaciones agoto sus posibilidades dentro del mercado interno, lo cual hace necesario reorientar la producción hacia el exterior.

Se lograría la eficiencia y la especialización de la producción. Se salvaguardaría la producción de la pequeña y mediana industria. no se podía correr el riesgo de que productos perecederos inundaran el mercado a bajos precios y afectaran la producción nacional.

México tenía una estructura industrial adecuada para poder aprovechar la apertura de nuevos mercados, una parte importante de la producción nacional era exportable.

Se lograría la diversificación de los mercados internacionales evitando caer en la monoexportación este era el momento inguatable para nuestro acceso a los organismos comerciales internacionales en razón del auge petrolero.

Se reducirían las barreras arancelarias y algunas barreras no arancelarias; los productos mexicanos tendrían más mercados; se estaba comprando una opción para poder vender nuestros productos.

En el Proyecto de Protocolo de Adhesión se obtuvieron importantes concesiones en favor de México, al ser considerado, como lo es, un país en desarrollo; había plena compatibilidad entre la política de comercio exterior y el Acuerdo General.

El GATT era una importante fuente de información para conocer las estructuras comerciales de los diferentes países del mundo y un centro importante de capacitación técnica; accediendo a él se tenía la oportunidad de utilizarlo.

México sería un campo atractivo para inversionistas, ya que

la reducción arancelaria era un incentivo adicional y se fomentaría la creación de empresas y la generación de empleos.

El tipo de productos que México podía exportar eran agrícolas y manufacturas tradicionales, estos productos tenían restricciones no arancelarias en los países desarrollados miembros del GATT. La política económica derivada del Plan Nacional de Desarrollo Industrial no era viable dentro de un esquema de creciente liberalización comercial porque los estímulos e incentivos serían contrarrestados por la competencia desigual de los productos importados.

El ser miembro del GATT no garantizaba evitar las agresiones no arancelarias, restricciones cuantitativas, la aplicación de medidas antidumping o de impuestos compensatorios que los países desarrollados imponían a los países en desarrollo.

No se podía estar en un organismo internacional donde los poderosos, especialmente los Estados Unidos, son los que toman las decisiones, era por eso que habría una desigualdad completa.

El 18 de marzo de 1980, el entonces presidente de la República José López Portillo decidió que México aplazara su entrada al GATT. La consecuencia fue, entre otras, que el Senado de la República no conoció oficialmente el Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al GATT y no se pudo pronunciar al respecto.

PIES DE PAGINA

⑨ Accion de acceder, acceso, entrada, etc.

⑩ El día 25 de mayo de 1979, p. 8, Colegio Nacional de Economistas, A.C., Memoria 1977-1979, p.p. 43-50

⑪ Colegio Nacional de Economistas, A.C., Memoria 1977-1979, p. 40

III. PROCESO DE ADHESION DE MEXICO AL GATT.

1. LA SITUACION EN 1985-1986.

El país se encontró en 1985-1986 con dos elementos adicionales que no existían en 1979: 1) un modelo exportador y 2) una liberalización de la economía nacional sobre la conveniencia o no de que nuestro país ingresara al GATT.

A. Un modelo de desarrollo "hacia afuera".

El Presidente Miguel de la Madrid al iniciar su administración se enfrentó a una de las más graves crisis económica, financiera y moral que nuestro país haya experimentado. El Presidente de la República propuso, entre otras cosas, un programa inmediato de Reordenación Económica (PIRE), una Ley de Planeación y un Plan Nacional de Desarrollo, marco genérico del desarrollo con varios planes sectoriales que implementan los propósitos y objetivos del primero.

El modelo de desarrollo se basó en un tipo de cambio realista; en un ajuste de las tasas de interés preferenciales; en una rígida racionalización de las importaciones, se substituyó, transitoriamente, el arancel por el permiso previo; ante la imposibilidad de contar con ahorro del exterior, vía deuda externa, por el alto índice de endeudamiento y la obligación de pagar el servicio de la misma, condición sine qua non, para contar con más recursos y volver a reestablecer el flujo financiero: fue, es indispensable, incrementar las exportaciones: única salida, camino imprescindible para cumplir con nuestros compromisos internacionales y poder revertir la tendencia negativa de nuestro

crecimiento económico. Las exportaciones son el único medio por el cual podemos salir adelante; nuestro modelo de desarrollo económico es, debe ser, "hacia afuera" y no "hacia adentro" como durante décadas lo fue, basado en la sustitución de importaciones a ultranza.

B. Liberalización de la economía.

El otro elemento que no existía en el período de 1979-1980 era la expedición del acuerdo que exime del requisito previo, por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la importación de todas las mercancías comprendidas en la tarifa del impuesto General de Importación, con las excepciones que en el mismo se indican, incluyendo la importación que de dichas mercancías se realicen a las zonas libres del país.

Con la liberalización de la economía se adelantó parte del "pago" del ingreso al GATT, aunque ésta no haya sido, al parecer, con esa intención sino más bien la de liberalizar a la economía y hacer competitivas nuestras exportaciones; no podíamos pues desaprovechar la oportunidad si ya el costo de entrar al acuerdo General estaba parcialmente sufragado.

Al liberalizar la economía, automáticamente se volvió a presentar a la opinión pública el discutido ingreso de México al GATT.

2. NEGOCIACION CUALITATIVA.

A. El Trámite.

1. Grupo Negociador Intersecretarial.

El Gabinete de Comercio Exterior creó un Grupo

Intersecretarial para llevar a cabo la negociación. El grupo fue coordinado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y lo integraron representantes de las siguientes dependencias: Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SH y CP), Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal (SEMIP) y Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH).

2. Solicitud formal.

El Secretario de Comercio y Fomento Industrial envió, el 26 de noviembre, al Director del GATT solicitud formal por escrito para que nuestro país iniciara el proceso de adhesión al Acuerdo General, de acuerdo con su artículo XXXIII.

El 27 de noviembre el subsecretario de Comercio Exterior compareció al cuadragésimo primer periodo de sesiones de las PARTES CONTRATANTES, donde informó de la decisión del Gobierno de México de solicitar su adhesión al Acuerdo General.

3. Grupo de trabajo.

El Consejo de Representantes estableció un Grupo de Trabajo encargado de "examinar la solicitud de adhesión al Acuerdo General de conformidad con el artículo XXXIII presentada por el Gobierno de México, y hacer recomendaciones al Consejo, entre las que podrá figurar un proyecto de Protocolo de Adhesión"⁽¹²⁾

Los 23 países que formaron parte del Grupo de Trabajo, porque así lo solicitaron, fueron: Argentina, Australia, Austria, Brasil, Canadá, Colombia, Comunidad Económica Europea, Corea, Cuba, Chile, Estados Unidos, Finlandia, Hong Kong, Hungría, India,

Jamaica, Malasia, Noruega, Nueva Zelandia, Perú, Suecia, Uruguay y Yugoslavia.

B. La Negociación.

1. Los tres documentos.

En la última reunión del Grupo de Trabajo se autorizaron tres documentos:

- 1) Proyecto de protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General,
- 2) Informe del Grupo de Trabajo, y
- 3) Lista LXXVII-MEXICO de los productos que México concesionó como aportación por su adhesión al GATT.

Los documentos anteriores junto con una nota explicativa sobre los resultados de la negociación de adhesión de México al GATT fueron aprobados, por unanimidad, durante la reunión del Gabinete de Comercio Exterior.

a) El protocolo de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

1. Protocolo normal o protocolo normal ampliado "ad hoc".

Varios miembros del Grupo de Trabajo dijeron que México debía adherirse al Acuerdo General "con arreglo a las disposiciones de un protocolo normal de adhesión que no contuviese dispensas respecto de las obligaciones comunes del GATT que fuesen aplicables. A su juicio, no eran tampoco necesarias ni se justificaban las exenciones para la agricultura ni para sectores industriales determinados. Un protocolo normal que abarcase la

parte IV y la Cláusula de Habilitación daría una flexibilidad suficiente para la aplicación de las disposiciones del Acuerdo General..."⁽¹³⁾

2. Estructura.

El Protocolo tiene como fecha de elaboración el 17 de julio de 1986.

La estructura del Protocolo consiste "en un Preámbulo, tres partes y 14 artículos o párrafos de los cuales 11 forman parte de lo que se conoce como Protocolo Estándar que es el que han utilizado casi todos los países que actualmente son partes contratantes del Acuerdo General; y 3 párrafos operativos adicionales que son los que cubren los intereses particulares de México".

3. Entrada en vigor.

Cuando México y las partes contratantes hayan terminado las negociaciones arancelarias relativas a la adhesión, se adjuntará al Protocolo la Lista de México que resulte de ellas. La decisión se someterá después a votación por las partes contratantes de conformidad con el artículo XXXIII. Cuando se haya aprobado la decisión, el Protocolo de Adhesión quedará abierto para su aceptación y México pasará a ser parte contratante 30 días después de haber aceptado dicho Protocolo.

"La adhesión tendrá efecto dentro de 30 días, el 24 de agosto, fecha en la cual México pasará a ser la nonagésima segunda parte contratante del GATT".⁽¹⁴⁾

Así a partir del 24 de agosto de 1986 México es parte

contratante del GATT. Lo que originó una serie de derechos y obligaciones tanto para las partes contratantes del Acuerdo General, como para nuestro país. Entre otras cosas, le dio el derecho a México de participar como parte contratante del GATT, en la octava ronda de negociaciones, celebrada en septiembre de 1986 en Punta del Este, Uruguay.

3. NEGOCIACION CUANTITATIVA.

A) Criterios de la Negociación.

En el documento ID-2/86 que las Comisiones Unidas del Senado de la República presentaron al pleno del mismo, recomendando la aprobación del Protocolo de Adhesión, se mencionan los criterios que se siguieron en la negociación cuantitativa a nivel bilateral. Estos fueron:

- A) Minimizar el número de productos negociados;
- B) Ajustar el valor de las negociaciones de productos a un nivel comparable con el de países que tienen un nivel de desarrollo similar al nuestro;
- C) Negociar preferentemente productos demandados por dos o más países;
- D) Conceder los derechos iniciales de negociación sólo a nuestros principales proveedores;
- E) Evitar al máximo la negociación de productos actualmente sujetos a permiso previo de importación;
- F) Excluir de la negociación productos en los que enfrentamos restricciones externas a las exportaciones nacionales;
- G) Manejar las negociaciones sobre productos agropecuarios.

forestales, pesqueros y prescindibles únicamente en casos muy particulares y mediante cuotas globales de importación; y

HD No negociar fracciones arancelarias genéricas para evitar consolidar concesiones sobre un conjunto de productos.

B) Ofrecimiento general de México.

El representante de México comunicó al Grupo de Trabajo que su gobierno había decidido de modo unilateral adoptar dos medidas que estaban estrechamente relacionadas con su régimen de comercio exterior. La primera era establecer un nivel arancelario máximo de 50% ad valorem. La segunda era reducir linealmente a lo largo de un periodo de 30 meses, los derechos arancelarios aplicados a la mayoría de las partidas que estaban actualmente comprendidas entre 20 y 50%.

En relación con la primera medida, México estaba dispuesto a consolidar como parte de su proceso de adhesión, el derecho máximo de 50%. Como la segunda medida era una operación a plazo medio, México estaría dispuesto a estudiar la posibilidad de establecer consolidaciones adicionales en negociaciones producto por producto en el contexto de la próxima ronda de negociaciones multilaterales.

En cuanto a los nuevos programas sectoriales emprendidos por México, estarían básicamente protegidos por derechos arancelarios en vez de estarlo por permisos de importación como hasta ahora. Cuando fuere necesario, y por un plazo hasta de ocho años se haría uso, como medida de transición, de un arancel mayor al antes señalado, que en ningún caso excederá de la mitad del arancel que

normalmente le correspondiera. Ese recargo se reducirá gradualmente y en forma lineal, a fin de que al término de los ocho años quede reducido a cero.

1. El Decreto del 30 de abril de 1986.

El 30 de abril de 1986 se modificaron unas 4,000 partidas del arancel de la Tarifa del Impuesto General de Importación, y se redujeron los derechos correspondientes, en la forma ofrecida por el gobierno de México a los miembros del GATT.

"Con arreglo a este programa de reforma arancelaria y según el grado de elaboración, los productos quedarían sujetos, en términos generales, a derechos arancelarios que estarían comprendidos entre 0 y 30% al final del periodo de 30 meses. Se podrían consolidar algunos de estos derechos arancelarios como resultado de negociaciones con las partes contratantes interesadas".⁽¹⁵⁾

2. Compromiso de México.

a) Productos agrícolas e industriales.

Como parte de la aportación de México al GATT con motivo de su adhesión estaría dispuesto a consolidar derechos a un tipo máximo de 50%, para la totalidad del arancel mexicano, con inclusión de los productos agrícolas e industriales. Este compromiso podría quedar recogido en el Protocolo de Adhesión o en el Informe del Grupo de Trabajo. El ofrecimiento mexicano dependía de su aceptación por las partes contratantes como elemento importante de la aportación inicial de México para su adhesión al Acuerdo General.

b) Programas sectoriales.

En relación con los programas sectoriales del Plan Nacional de Desarrollo, el compromiso de México es que en los nueve sectores objeto de programas sectoriales de desarrollo se podrían aplicar a los aranceles generales temporalmente y por un plazo de hasta 8 años un arancel superior hasta en 50% al que normalmente le corresponde. Transcurrido este período, los impuestos a la importación de México no serían superiores a 50%. El arancel mayor al normal sería de carácter transitorio, para dar tiempo a un reajuste en los sectores correspondientes. Su incidencia se reduciría también durante 30 meses.

C) Negociación arancelaria bilateral.

1. Productos negociados.

a) Agropecuarios.

En relación con el sector agropecuario, se negociaron 66 fracciones del capítulo 1 al 19 manteniendo para los más sensibles de ellos el requisito de permiso previo, principalmente productos de los cuales existe un gran déficit en el país, como la leche, la grasa butírica y los sebos, o insumos indispensables para el sector, como las semillas para siembra y los productos para inseminación, se evitó totalmente la negociación de productos básicos de alta prioridad social como los cereales y granos, o de productos sensibles como las frutas frescas.

b) Bebidas alcohólicas.

Las bebidas alcohólicas fueron negociadas sujetas a una cuota de importación con el fin de dar transparencia a su comercio.

c) Bienes de capital.

Se negociaron 156 fracciones comprendidas en los capítulos 84 al 90 que incluyen en su gran mayoría bienes de capital, de las cuales se detectó que existe producción nacional en 85 de ellas. Con excepción de tres fracciones, en prácticamente todas las restantes se negociaron aranceles superiores a los vigentes por márgenes de 5 a 20 puntos.

Se tomó en cuenta la sensibilidad y el carácter estratégico de la producción de bienes de capital en renglones tales como máquinas-herramientas para la construcción, grúas, bombas, equipo de generación y transmisión de electricidad, etc., con objeto de limitar al mínimo las concesiones en estos productos. Aun cuando se procuraron márgenes adecuados se evitó caer en la sobreproducción a esta industria por los efectos negativos que pudiesen tener a largo plazo.

d) Bienes de consumo.

Los bienes de consumo negociados se incluyen en 62 fracciones arancelarias que abarcan del capítulo 1 al 22 para los bienes no duraderos y en su mayoría básicos, y del capítulo 85 al 97 para los bienes duraderos. Una parte importante de estas concesiones se refiere a productos sujetos a permiso previo y bajo el sistema de cuotas de importación. Otro grupo lo representan artículos que se eliminarán de permiso de importación después de periodos que alcanzan hasta ocho años, lo que permitirá a la industria nacional contar con plazos razonables para mejorar calidad, variedad, precios, etc., en sus productos.

e) Electrónicos.

Los productos comprendidos en diversos programas de desarrollo industrial como, la industria electrónica, se negociaron con el criterio de propiciar la importación de insumos, partes y componentes que permitan seguir cumpliendo las bases de dichos programas y a la vez protejan adecuadamente sus productos finales. Se hizo una concesión en máquinas computadoras y sus partes, comprometiéndose únicamente la consolidación de un arancel de 40% pero manteniendo las fracciones sujetas a permiso previo, por las condiciones y necesidades especiales de este sector.

f) Materias primas industriales.

En general, los productos que se negociaron con bajos aranceles, corresponden a materias primas de uso difundido en la industria y que no se pueden obtener en el país, como el asbesto, el coque de hulla, el óxido de aluminio, el níquel en bruto, el mineral de estaño; o cuyo abastecimiento interno es insuficiente como los cueros y pieles en bruto y las pastas para papel. Este último producto se negoció sujeto a cuota de importación, para evitar el daño a la producción nacional y permitir la importación de los faltantes.

g) Papel periódico o prensa.

Se negoció sólo una fracción genérica, relativa a papel periódico o prensa, por considerar que su campo de aplicación está claramente definido, no se afecta a la producción nacional que es deficitaria y la importación se sujeta previo y a cuota.

h) Siderúrgicos.

Se hizo concesión en sólo un producto siderúrgico que se halla actualmente bajo la restricción de cuotas de importación en el mercado norteamericano (malla de alambre soldada). La negociación es condicional a un arreglo bilateral que elimine dicha restricción a las exportaciones mexicanas.

. 1) Textiles de uso técnico.

Se negociaron sólo dos productos incluidos en el Acuerdo Multifibras. Se trata de textiles de usos técnicos que no se fabrican en el país.

2. Condiciones de los productos negociados.

Del total de fracciones negociadas, 298 se encuentran actualmente exentas del requisito de permiso previo de importación, y 75 sujetas a dicho requisito. De entre las fracciones exentas de permiso, se negociaron tres que eventualmente podrían sujetarse a este requisito, las cuales representan 0.3% del valor. Por lo que hace a las fracciones controladas, éstas se negociaron con la siguiente modalidad: a 29 se les eliminará el permiso previo, integrándose estas últimas, con tres fracciones que se crearán liberadas y se considera que se eximen de permisos debido a que las fracciones genéricas que las clasifican se encuentran controladas; y las 26 fracciones restantes se les eliminará este requisito en periodos de 3, 5 u 8 años.

De las 373 fracciones negociadas, sólo en 52 casos se hicieron concesiones a un nivel de arancel inferior al existente en esa fecha; de éstas, 32 se consolidarán de inmediato, es decir,

a partir de la fecha de adhesión, a 12 fracciones se les consolidará el arancel después de un periodo de 3 años y a las 8 fracciones restantes en un periodo de 5 años.

Lo anterior significa que 321 fracciones se negociaron con aranceles iguales o superiores a los vigentes al 29 de abril de 1985, las cuales representan 15.4% del valor de la importación total de ese año, es decir, 97% del valor negociado con los países miembros del GATT.

3. Participación de países en los productos negociados.

En la nota explicativa sobre los resultados de la negociación de adhesión de México al GATT, se dice respecto de cada uno de los 10 países que participaron que Estados Unidos, principal socio comercial de México, resultó el país más relevante, tanto en número de fracciones concedidas, como en la producción de comercio negociado (12.5% de las importaciones totales de 1985). Le siguen en importancia Canadá y CEE, el primero con 41 fracciones negociadas, que comprenden 4.8% de la importación y la segunda, con 128 fracciones en las que se otorgó concesión y que comprenden 3.1% de la importación total. Estos países abarcan prácticamente la totalidad de las fracciones negociadas.

De los restantes siete países destacan: Nueva Zelanda, que en sólo 20 fracciones negoció 2.4% de la importación mexicana, principalmente de productos agropecuarios (ganado de cría, leche, lanas, cueros, etc.); Japón, se le concedieron 10 fracciones que incluyen 1.3% de las importaciones; con los 5 últimos países

(Suecia, Noruega, Suiza, Austria y Finlandia) se negociaron 83 fracciones, con 1.8% de la importación.

4. Comparación entre la negociación arancelaria de 1979 y la de 1986.

En el ejercicio de adhesión al GATT que se realizó en 1979 se ofreció concesión en 304 fracciones arancelarias que representaron 8.6% de las importaciones de 1976 y 10.2% de las efectuadas en 1985. De estas fracciones 138 se negociaron bajo permiso de importación y 166 exentas de este requisito.

En 1986 se negociaron 96 fracciones que también habían sido negociadas en 1979. De éstas, 56 se negociaron ahora con el arancel menor al negociado en 1979; 11 con arancel igual y 29 con arancel mayor respecto a 1979. De las mismas 96 fracciones, 21 se negociaron en 1986 libres de permiso previo de importación, en tanto que en 1979 se habían ofrecido sujetas a este requisito. Sin embargo, en la mayoría de estos casos los aranceles negociados son mayores a los que se habían ofrecido en 1979.

Adicionalmente, se negociaron en 1986, 26 fracciones sujetas a permiso previo de las cuales 8 se habían concedido en 1979 libres de permiso previo; y las 18 fracciones restantes, en ambos periodos se negociaron controladas.

RESUMEN

El país se encontró en 1985-1986 con dos elementos adicionales que no existían en 1979:

- 1) un modelo exportador y
- 2) una liberalización de la economía nacional sobre la conveniencia o no de que nuestro país ingresara al GATT.

Las exportaciones son el único medio por el cual podemos salir adelante: nuestro modelo de desarrollo económico es, debe ser, hacia afuera y no hacia adentro, como durante décadas lo fue, basado en la sustitución de importaciones a ultranza.

El otro elemento que no existía en el periodo de 1979-1980 era la expedición del acuerdo que exime del requisito previo, por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. La importación de todas las mercancías comprendidas en la tarifa del Impuesto General de Importación, con las excepciones que en el mismo se indican, incluyendo la importación que de dichas mercancías se realicen a las zonas libres del país.

El Gabinete de Comercio Exterior creó un Grupo Intersecretarial para llevar a cabo la negociación. El Grupo fue coordinado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y lo integraron representantes de las siguientes dependencias:

1. Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE).
2. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).
3. Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal (SEMIP).
4. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH).

El Secretario de Comercio y Fomento Industrial envió, el 26 de noviembre, al Director del GATT solicitud formal por escrito para que nuestro país iniciara el proceso de adhesión al acuerdo General, de acuerdo con su artículo XXXIII.

El Consejo de Representantes estableció un Grupo de Trabajo encargado de examinar la solicitud de adhesión al Acuerdo General de conformidad con el artículo XXXIII presentada por el Gobierno de México, y hacer recomendaciones al Consejo, entre las que podrá figurar un proyecto de Protocolo de Adhesión.

En la última reunión del grupo de Trabajo se autorizaron tres documentos:

1. Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General.
2. Informe del Grupo de Trabajo.
3. Lista LXXVII-MEXICO de los productos que México concesionó como aportación por su adhesión al GATT.

La estructura del Protocolo consiste en un preámbulo, tres partes y 14 artículos o párrafos de los cuales 11 forman parte de lo que se conoce como Protocolo Estándar que es el que han utilizado casi todos los países que actualmente son partes contratantes del Acuerdo General; y 3 párrafos operativos adicionales que son los que cubren los intereses particulares de México.

Cuando México y las partes contratantes hayan terminado las negociaciones arancelarias relativas a las adhesión, se adjuntará al Protocolo la Lista de México que resulte de ellas. La decisión, se someterá después a votación por las partes contratantes de

conformidad con el artículo XXXIII. Cuando se haya aprobado la decisión, el Protocolo de Adhesión quedará abierto para su aceptación y México pasara a ser parte contratante 30 días después de haber aceptado dicho Protocolo.

A partir del 24 de agosto de 1986, México es parte contratante del GATT.

En cuanto a los nuevos programas sectoriales emprendidos por México, estarían básicamente protegidos por derechos arancelarios en vez de estarlo por permisos de importación como hasta ahora.

El 30 de abril de 1986 se modificaron unas 4000 partidas del arancel de la Tarifa del Impuesto General de Importación, y se redujeron los derechos correspondientes, en la forma ofrecida por el gobierno de México a los miembros del GATT.

PIES DE PAGINA

⑫ Abel Garrido Ruíz, El ingreso de México al GATT, aparecido en la revista de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, Comercio, vol. XXVII, núm. 306, mayo 1986, p.p. 6-9

⑬ Informe del Grupo de Trabajo, párrafo 76, en: El proceso de adhesión de México, op.cit., p. 58

⑭ El proceso de adhesión de México, op.cit., p.231

⑮ El proceso de adhesión de México, op.cit., México, Gabinete de Comercio Exterior, 1986, p.p. 20-25

IV. IMPLICACION DE LA ENTRADA DE MEXICO AL GATT.

1. IMPLICACIONES DE LA ENTRADA DE MEXICO AL GATT.

A. En la política económica.

El Centro Tepoztlán realizó una reunión para estudiar el ingreso de México al GATT y sus implicaciones para la evolución futura de nuestro país. En esta reunión se establecieron una serie de interrogantes, muchas de las cuales inciden en la elaboración de una futura política económica, dentro de la cual, la política comercial representa un papel muy importante.

Algunas interrogantes sobre las consecuencias de la participación de México al Acuerdo General son: Cuál será la estrategia de promoción de las exportaciones? Cómo estimularemos nuestras exportaciones sin provocar medidas compensatorias? Cuál será la política de inversiones extranjeras? Cómo diversificaremos nuestro comercio exterior? Cómo se ligará la deuda al comercio?, etc.

B. En la política industrial textil.

El Acuerdo Multifibras es un convenio que regula el comercio mundial de los textiles y de las prendas de vestir; tiene como propósito reducir progresivamente los obstáculos al comercio de los textiles y la liberalización de los mismos. Este Acuerdo Multifibras está negociado dentro del GATT.

Las interrogantes que surgen son: Cuál va a ser la estrategia de México en la promoción de la industria textil, en el mediano y largo plazo?.

C. En la política aduanera: El sistema armonizado.

Se firmó en Bruselas el convenio internacional del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías que crea el llamado Sistema Armonizado. El objetivo de este Sistema Armonizado es el de favorecer el establecimiento de una correlación entre las estadísticas del comercio de importación y exportación, por una parte y las estadísticas de producción por otra. Así como dar respuesta a las necesidades planteadas mediante una nomenclatura arancelaria y estadística combinada.

Las implicaciones para México y las interrogantes a resolver son: Cuál será la posición de México ante el Consejo de Cooperación Aduanera?.

Dejará México de ser observador en el Consejo de Cooperación Aduanera?.

Suscribirá la Convención del Consejo de Cooperación Aduanera?, Suscribirá el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías?. Al parecer sí. Pero Cuándo?.

D. En relación con los Códigos de Conducta del GATT.

Como resultado de la Ronda de Tokio se suscribieron seis Códigos de conducta que son verdaderos tratados internacionales. Estos Códigos son: El Código de Valoración de Aduana, el Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios, el Código Antidumping Revisado, el Código sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, el Código sobre Procedimientos para el Trámite de Licencia de Importación y el Código sobre Compras del Sector Público. Cada uno de ellos tiene implicaciones directas sobre la

materia o materias que reglamentan: valoración aduanera, subvenciones y derechos compensatorios, dumping, obstáculos técnicos al comercio, procedimientos sobre las limitaciones cuantitativas de las importaciones, compras del sector público.

El Gobierno de México se comprometió a ser parte de los cinco primeros Códigos mencionados, seis meses después de la entrada de nuestro país al GATT.

El Gobierno Mexicano decidió darle a los Códigos de Conducta el tratamiento de tratados internacionales y no de acuerdos en forma simplificada. De esta forma cumple con la obligación constitucional de que el Senado de la República de su aprobación a los Códigos de Conducta para que posteriormente el Presidente de la República los pueda ratificar.

E. En relación con el ENTENDIMIENTO entre México y Estados Unidos sobre subsidios e impuestos compensatorios.

Lo más conveniente, antes de pensar en la terminación o prórroga del ENTENDIMIENTO con Estados Unidos, sería examinar cuidadosamente la evolución de las relaciones comerciales bilaterales y multilaterales con nuestro vecino del norte. A la luz de este análisis se debe tomar la decisión correspondiente. No olvidemos que el ENTENDIMIENTO es el resultado de una serie equilibrada de intereses, derechos y obligaciones de las partes; si para la fecha señalada ese equilibrio se hubiere roto o alterado, la solución podría ser prorrogar o renegociar un nuevo ENTENDIMIENTO o quizá la celebración de un tratado bilateral ampliado sobre comercio y otros asuntos, incluyendo la inversión

norteamericana en México.

Lo que es muy importante tomar en cuenta en la política de comercio exterior de México con Estados Unidos, es el cuidadoso equilibrio que debe existir entre la relación bilateral con la multilateral. Cada una de ellas cumple con un objetivo específico y no se debe descuidar una en perjuicio de la otra.

F. Entendimiento entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América relativa a un Marco de Principios y Procedimientos de Consulta sobre Relaciones de Comercio e Inversión.

Un hecho positivo dentro de las relaciones México-Norteamericanas lo constituye la celebración, el 6 de noviembre de 1987, de un Entendimiento respecto de un Marco de Principios y Procedimientos de Consulta relacionado con el Comercio y la Inversión. En esta fecha salió publicado en la prensa nacional tanto el proceso de las negociaciones como el Entendimiento, formado éste por una Declaración de Principios, un Mecanismo de Consulta y un mejor Intercambio de Datos. Anexo al Entendimiento se encuentra una Agenda de acción inmediata, para celebrar consultas sobre productos textiles, agrícolas, siderúrgicos, inversiones, transferencia de tecnología y propiedad intelectual, electrónicos; en igual forma para intercambiar información en el sector de servicios.

1). Declaración de Principios.

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América:

1. Deseando acrecentar aún más la amistad y el espíritu de cooperación entre ambos países;
2. Reconociendo que el diálogo permanente y las consultas frecuentes sobre asuntos de comercio e inversión son vitales para la relación constructiva y positiva entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América;
3. Reconociendo el deseo de resolver todos los asuntos lo más pronto posible;
4. Tomando en cuenta la participación de ambos países en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), y tomando nota que cada una de las partes se reserva los derechos que le pudieren corresponder bajo los términos del Acuerdo General, así como bajo sus acuerdos entendimientos y demás instrumentos;
5. Reconociendo la situación actual de México como país en desarrollo y los derechos y obligaciones acordados a los países en desarrollo bajo el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y todos los demás instrumentos que de él se desprenden;
6. Reconociendo la importancia de promover un ambiente más abierto y predecible para el comercio internacional y la inversión;
7. Tomando en cuenta la necesidad de eliminar las barreras no arancelarias a fin de facilitar un mayor acceso a los mercados de ambos países;
8. Reconociendo que los ingresos derivados de las exportaciones son esenciales para poder dar cumplimiento a las obligaciones

derivadas de la deuda externa;

9. Reconociendo los beneficios que pueden resultar para cada país del incremento en el comercio internacional, así como los efectos adversos del proteccionismo;

10. Reconociendo el creciente papel de los servicios en sus economías internas y en sus relaciones bilaterales y tomando en cuenta los compromisos adquiridos por ambos países en la Ronda Uruguay;

11. Reconociendo el papel complementario de la inversión extranjera directa en la promoción del crecimiento, creación de empleos, expansión del comercio, transferencia de tecnología y desarrollo económico;

12. Reconociendo la importancia de otorgar una protección y observancia adecuada a los derechos de propiedad intelectual dentro del marco de las leyes y reglamentos de cada país y tomando en cuenta sus compromisos en el GATT, así como en los Convenios administrados por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y en la Convención Universal sobre Derechos de Autor.

13. Reconociendo el papel especial del comercio en el desarrollo de sus regiones fronterizas y la necesidad de una cooperación especial en los asuntos de comercio fronterizo;

14. Tomando nota de los avances realizados en el actual proceso de apertura de la economía mexicana.

2). Mecanismos de Consultas.

1. Cualquier parte puede solicitar consultas en cualquier

momento a la otra parte en cualquier asunto que concierna a las relaciones bilaterales de comercio y de inversión, incluyendo oportunidades y problemas de comercio e inversión. Toda consulta será sin menoscabo de los requerimientos que establecen las leyes nacionales.

2. Toda solicitud de consulta deberá estar acompañada por una explicación escrita relativa al tema que será discutido y las consultas deberán celebrarse dentro de un plazo de 30 días posteriores a la presentación de la solicitud, a menos de que la parte solicitante acepte celebrarlas en una fecha posterior. Las consultas se celebrarán inicialmente en el país cuya medida o práctica sea objeto de la discusión.

3. En caso de que las consultas impliquen una diferencia relativa a una medida o práctica comercial, se hará todo lo posible para resolver la misma a nivel de grupo de trabajo. Cada parte podrá solicitar la revisión del asunto en una instancia superior. En caso de no lograrse un acuerdo dentro de los 30 días subsecuentes a la primera reunión, cualquier parte podrá buscar otros medios para resolverla, incluyendo su remisión a los procedimientos de solución de diferencias aplicables en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), del cual ambos países son Partes Contratantes. Si una medida es turnada al GATT las consultas bajo este Entendimiento serán consideradas como consultas bajo el Artículo XXIII (1) del GATT, o cualquier consulta bilateral preliminar requerida como parte de cualquier Código del GATT, con referencia a los procedimientos de solución

de diferencias.

4. En caso de que las consultas involucren una medida o práctica sobre inversión, se hará todo lo posible para resolver el tema a nivel de grupo de trabajo. Cada parte podrá solicitar la reconsideración del tema en una instancia superior. Si no se logra un acuerdo dentro de los 30 días siguientes a la primera reunión, cualquier parte podrá utilizar otros medios consistentes con su legislación interna y sus obligaciones internacionales.

5. Se deberán realizar consultas anualmente a nivel de Gabinete o Subgabinete para revisar el estado que guardan las relaciones bilaterales en materia de comercio e inversión.

6. Toda consulta bajo este Entendimiento será encabezada en forma conjunta por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) del lado mexicano y por la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) por parte Estados Unidos de América, SECOFI y USTR serán apoyados por funcionarios de otras entidades gubernamentales, según las circunstancias lo requieran, pudiendo delegar su autoridad cuando ello sea apropiado.

3). Intercambio de Datos.

1. Ambas partes examinarán los requerimientos y posibilidades que surjan para un mejor intercambio de información estadística. Adicionalmente, ambas partes participarán en el estudio sobre aranceles del GATT.

4). Agenda de Acción Inmediata.

En relación con el Entendimiento entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de

América relativo a un Marco de Principios y Procedimientos de Consulta sobre Comercio e Inversión, México y los Estados Unidos de América confirman lo siguiente:

1. Estar preparados para iniciar la celebración de consultas bilaterales, dentro de los 90 días posteriores a la firma del Entendimiento referido, sobre los siguientes Temas:

- Productos textiles.
- Productos agrícolas.
- Productos siderúrgicos.
- Asuntos de inversión.
- Asuntos relacionados con la transferencia de tecnología y propiedad intelectual.
- Productos electrónicos.
- Intercambio de información en el sector de servicios orientados a profundizar su análisis y contribuir a los trabajos de la Ronda Uruguay de negociaciones Comerciales Multilaterales.

2. Ambas partes reconocen que la inclusión de los temas anteriores en la Agenda Inmediata de Consultas no limita el derecho de cada país para incluir otro asunto sobre comercio e inversión que pudiera surgir en el corto plazo y requiera consultas bilaterales inmediatas; tampoco prejuzga la inclusión de nuevos temas en el futuro.

G. En los servicios.

El conocido periodista Rogelio Cárdenas Sarmiento hace notar que en el comercio internacional se están produciendo dos fenómenos. Uno de ellos es que el comercio de bienes se

acompaña cada vez más del de servicios, pues la venta de cualquier producto tangible de un país a otro exige de la presencia de una multitud de servicios como transporte, seguros, bancos, almacenes, etc. El otro fenómeno es que aumentar el comercio de productos generados por el sector servicios, principalmente por las recientes transacciones de servicios financieros, información e informática.

Dentro del concepto de servicios está comprendido el mercado de información, telecomunicaciones, transporte marítimo y terrestre, tecnología comercial de promoción microelectrónica, seguros, sistemas contables, publicidad, servicios financieros y bancarios, servicios de ingeniería, de arquitectura, de consultoría, etc.

Los servicios representan entre la mitad y los dos tercios del producto interno bruto de los principales países industrializados.

En la reunión del Centro Tepoztlán el destacado economista Tomás Peñaloza Webb, al comentar los probables efectos del ingreso de México al GATT sobre el sistema bancario mexicano, resaltó que 20% de nuestras exportaciones y 54% de nuestras importaciones estaban constituidas por servicios. Subrayó que la mayor parte de los egresos por servicios corresponden al sector financiero, sobre todo intereses, comisiones y en el caso de la inversión extranjera directa, la remisión de utilidades.

El tema de las negociaciones sobre el comercio de servicios, fue considerado en la segunda parte de la Declaración Ministerial

sobre la Ronda Uruguay, de 20 de septiembre de 1986. En esta segunda parte de la Declaración los Ministros deciden también, como parte de las negociaciones comerciales multilaterales, iniciar negociaciones sobre el comercio de servicios. La finalidad de estas negociaciones es la de establecer un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios, incluida la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares, con miras a la expansión de dicho comercio en condiciones de transparencia y de liberalización progresiva y como medio de promover el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo. Este marco respetará los objetivos de política general de las leyes y reglamentaciones nacionales aplicables a los servicios y tendrá en cuenta la labor realizada por los organismos internacionales pertinentes.

El tema de los servicios es una materia sumamente conflictiva; sin embargo, pensamos que tarde o temprano se va a llegar a una reglamentación internacional y que nuestro país debe prepararse para las implicaciones que pueda tener en los servicios que México está exportando y en los servicios internos que se proporcionan, entre ellos los servicios bancarios.

H. En el establecimiento de sistemas efectivos de consulta entre los sectores privado, social y público.

Es indispensable que se perfeccione un verdadero sistema de consulta, en relación con el GATT, entre los industriales, comerciantes, exportadores e importadores y trabajadores con las

autoridades correspondientes del sector involucrado, principalmente con las autoridades de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

El sistema de consulta debería ser sobre un aspecto general y uno particular. En el primero, sobre el enfoque conjunto, hasta donde sea posible, de cada uno de los sectores involucrados; con el propósito de que los legítimos intereses de cada uno de ellos encuentre su aceptación correspondiente. Esta posición es la que se plantearía en los foros internacionales.

El aspecto particular del sistema de consulta debería ir al análisis de la rama industrial y del producto específico. Tanto el sector privado como el social harían los planteamientos que correspondan, mismos que serían armonizados con los del sector público y las posibilidades concretas de la rama industrial en el comercio exterior.

El aspecto general de la consulta se podría hacer entre organizaciones cúpulas del sector privado y del social, con las autoridades responsables industriales y comerciales. El aspecto particular se llevaría a cabo a nivel de grupos de trabajo, de especialistas y técnicos en la rama industrial y en el producto.

I. En el diseño de una política de capacitación y de información.

Es necesario y urgente que se establezca una política de capacitación específica referida al Acuerdo General, para ser aplicada por el sector privado, el social y el público, acorde con las necesidades y características de cada uno de ellos.

El sector público, al tener la responsabilidad, entre otras, del establecimiento de la política comercial e industrial, tiene también la obligación de contar con un amplio número de verdaderos expertos en los diferentes campos del GATT. Las organizaciones cúpula del sector privado y las confederaciones del sector social deberían contar también, con el personal idóneo para que se especializara y capacitara en cada una de las materias que son objeto del Acuerdo General. El propósito sería el de contar con un eficiente grupo de expertos, y para poder aprovechar las ventajas y el defendernos de las posibles desventajas, de las regulaciones del GATT.

J. En la modernización de la industria mexicana.

Con la liberalización de la economía mexicana en 1975 y con la entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, México está inmerso en las corrientes mundiales del comercio exterior.

La modernización industrial de nuestro país debe ser, en el ámbito externo, la generadora de nuestras exportaciones, y en el ámbito interno debe propiciar la eficiencia del aparato productivo. Existe una estrecha relación entre la modernización industrial y la integración latinoamericana; la primera, incrustada en un marco de cooperación a nivel regional, dará a la planta industrial mexicana la economía de escala para que nuestras nuevas exportaciones sean competitivas. Aunado a esto debe ir una política de inversiones extranjeras que, sin modificar los principios básicos que rigen esta actividad, tenga

la flexibilidad suficiente para estimular a los inversionistas extranjeros a invertir en nuestro país.

K. Hacia un Modelo de Desarrollo de México 1988-1994.

Las bases fundamentales de este modelo ya han sido perfiladas por el licenciado Carlos Salinas de Gortari en su discurso como precandidato presidencial del PRI, el 28 de agosto de 1987; donde apuntaba los 4 grandes retos de nuestro país: 1) el reto de la soberanía; 2) el reto de la democracia; 3) el reto social y 4) el reto económico y la concepción de una política moderna con la cual se enfrentarían.

El Modelo tiene una base fundamental: el nacionalismo mexicano; con el cual se alcanzará la modernización total de México, iniciada ya por el Presidente Miguel de la Madrid. El país que queremos será unido y soberano, democrático y federal. Justo, económicamente viable y exportador.

1). Un país unido y soberano.

Con una soberanía, que implica: la defensa de la integridad territorial el asegurar de manera efectiva y permanente la existencia política de nuestro estado nacional, la vigencia del derecho de gentes y una inserción eficaz en los mercados internacionales. Con una política exterior activa, que articule eficazmente las distintas dependencias del Ejecutivo Federal y que promueva siempre el bienestar de los mexicanos.

2). Un país democrático y federal.

Democracia, entendida como fortalecimiento de las instituciones básicas y vigencia del Derecho, cuya esencia es la

unidad nacional. Con esta concepción se puede profundizar la democracia en cuatro grandes áreas: a) en la renovación institucional de la vida política; b) en la impartición de justicia y la seguridad ciudadana; c) en los mecanismos de la participación y organización social y d) en el campo de la información y la cultura.

3). Un país justo.

La justicia entendida como un ataque frontal a la pobreza; como una garantía de las seguridades personales, familiares e institucionales en la vida cotidiana; como un enfrentamiento racional al compromiso con el bienestar del pueblo. La justicia como una nueva cultura de solidaridad y de participación que nos haga fuertes interna y externamente. La justicia como base de la tolerancia y orden. La justicia por la democracia.

4). Un país económicamente viable y exportador.

Cuatro son las condiciones, los motores, del crecimiento sostenido: a) la inversión privada; b) las exportaciones no petroleras; c) la inversión pública en infraestructura y d) la expansión del mercado interno.

La prioridad en la estrategia de desarrollo es el crecimiento de las exportaciones en general, y en lo particular, la del incremento de las exportaciones no petroleras, componente permanente y primordial en el crecimiento de la producción y dentro de éstas la de las manufacturas. Las exportaciones están íntimamente ligadas con la inversión privada, ámbito por excelencia para la iniciativa de los particulares. La inversión

pública será la clave en la recuperación del crecimiento por su canalización a la infraestructura básica.

La aplicación de la nueva estrategia de desarrollo reseñada se desarrollará en cuatro grandes ámbitos: a) financiamiento del desarrollo, b) mayor profundidad en los cambios estructurales, c) ampliación prioritaria de la infraestructura y d) modernización de los sectores productivos.

RESUMEN

El Acuerdo Multifibras es un convenio que regula el comercio mundial de los textiles y de las prendas de vestir; tiene como propósito reducir progresivamente los obstáculos al comercio de los textiles y la liberalización de los mismos. Este Acuerdo Multifibras está negociado dentro del GATT.

Se firma en Bruselas el convenio internacional del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías que crea el llamado Sistema Armonizado. El objetivo de este Sistema Armonizado es el de favorecer el establecimiento de una correlación entre las estadísticas del comercio de importación y exportación, por una parte y las estadísticas de producción por otra. Así como dar respuesta a las necesidades planteadas mediante una nomenclatura arancelaria y estadística combinada.

Como resultado de la Ronda de Tokio se suscribieron seis Códigos de conducta que son verdaderos tratados internacionales. Estos Códigos son:

- Código de Valoración de Aduana.
- Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios.
- Código Antidumping Revisado.
- Código sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.
- Código sobre Procedimientos para el Trámite de Licencia de Importación.
- Código sobre Compras del Sector Público.

Cada uno de ellos tiene implicaciones directas sobre la materia o materias que reglamentan: valoración aduanera.

subvenciones y derechos compensatorios, dumping, obstáculos técnicos al comercio, procedimientos sobre las limitaciones cuantitativas de las importaciones, compras del sector público.

El Gobierno de México se comprometió a ser parte de los cinco primeros Códigos mencionados, seis meses después de la entrada de nuestro país al GATT.

Lo que es muy importante tomar en cuenta en la política de comercio exterior de México con Estados Unidos, es el cuidadoso equilibrio que debe existir entre la relación bilateral con la multilateral. Cada una de ellas cumple con un objetivo específico y no se debe descuidar una en perjuicio de la otra.

Reconociendo que el diálogo permanente y las consultas frecuentes sobre asuntos de comercio e inversión son vitales para la relación constructiva y positiva entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América.

Tomando en cuenta la necesidad de eliminar las barreras no arancelarias a fin de facilitar un mayor acceso a los mercados de ambos países.

Toda solicitud de consulta deberá estar acompañada por una explicación escrita relativa al tema que será discutido y las consultas deberán celebrarse dentro de un plazo de 30 días posteriores a la presentación de la solicitud, a menos de que la parte solicitante acepte celebrarias en una fecha posterior.

En caso de que las consultas involucren una medida o práctica sobre inversión, se hará todo lo posible para resolver el tema a nivel de grupo de trabajo.

Se deberán realizar consultas anualmente a nivel de Gabinete o Subgabinete para revisar el estado que guardan las relaciones bilaterales en materia de comercio e inversión.

Toda consulta bajo este entendimiento será encabezado en forma conjunta por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) del lado mexicano y por la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) por parte de Estados Unidos de América.

El tema de las negociaciones sobre el comercio de servicios, fue considerado en la segunda parte de la Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay, del 20 de septiembre de 1986. En esta segunda parte de la Declaración los Ministros deciden también, como parte de las negociaciones comerciales multilaterales, iniciar negociaciones sobre el comercio de servicios. La finalidad de estas negociaciones es la de establecer un marco multilateral de principios y normas para el comercio de servicios, incluida la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares, con miras a la expansión de dicho comercio en condiciones de transparencia y de liberalización progresiva y como medio de promover el crecimiento económico de todos los interlocutores comerciales y el desarrollo de los países en desarrollo.

El sistema de consulta debería ser sobre un aspecto general y uno particular. En el primero, sobre el enfoque conjunto, hasta donde sea posible, de cada uno de los sectores involucrados: con el propósito de que los legítimos intereses de cada uno de ellos encuentre su aceptación correspondiente. Esta posición es la que

se plantearía en los foros internacionales.

El aspecto particular del sistema de consulta debería ir al análisis de la rama industrial y del producto específico. El aspecto general de la consulta se podría hacer entre organizaciones cúpulas del sector privado y del social, con las autoridades responsables industriales y comerciales. El aspecto particular se llevaría a cabo a nivel de grupos de trabajo, de especialistas y técnicos en la rama industrial y en el producto.

Con la liberalización de la economía mexicana en 1975 y con la entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, México está inmerso en las corrientes mundiales del comercio exterior.

La modernización industrial de nuestro país debe ser, en el ámbito externo, la generadora de nuestras exportaciones, y en el ámbito interno debe propiciar la eficiencia del aparato productivo.

Cuatro son las condiciones, los motores, del crecimiento sostenido:

- a) la inversión privada;
- b) las exportaciones no petroleras;
- c) la inversión pública en infraestructura y
- d) la expansión del mercado interno.

CONCLUSIONES

En primer lugar, este medio puede ser el ideal para invitar a todos los sectores de la iniciativa privada de nuestro país a tomar una actitud dinámica, activa, de liderazgo, proponiendo al sector público un documento con nuestras recomendaciones y puntos de vista en materia de comercio exterior, que sirva como base de discusión. Todo esto, con las mejores intenciones de colaboración y con un espíritu de servicio por las mejores causas de México.

Es importante señalar que, independientemente del ingreso o no de México en el GATT, se requiere complementar la firma del acuerdo bilateral y la liberalización de las fracciones, con algunas otras medidas, a fin de profundizar en la eficientización de nuestro sector externo con lo siguiente:

- Será necesario el control de la inflación.
- Se requerirá el establecimiento de un tipo de cambio que estimule la exportación, es decir subvaluado en tal proporción que haga atractivo el esfuerzo exportador y, en su caso, sobrecargue el valor de las importaciones.
- Es indispensable contar con la participación del sector industrial al establecer los aranceles, a fin de determinar un nivel de protección adecuado.
- Por la dinámica de la inflación del país, se impone que el nivel de protección a través de los aranceles se actualice en forma sistemática y automática, en función del Índice General de Precios al Consumidor.
- Con la finalidad de lograr competitividad internacional y en la

medida que esto se consiga, tendrá que ajustarse el nivel de protección en forma gradual.

- Se hace imperativo contar con una Ley anti-dumping, así como otro tipo de instrumentos, con la finalidad de poder seleccionar aquellos productos que se desea compitan internamente.

- Para estar acorde con la dinámica de los mercados internacionales, es muy conveniente contar con una real y eficaz desconcentración y simplificación de trámites administrativos.

- La apertura comercial implica que, por congruencia, sea necesaria la eliminación de los controles de precios.

Para finalizar, si México ingresa en el GATT, nuestro sistema económico deberá modificar sustancialmente su estructura, para hacer viable el nuevo esquema de desarrollo hacia el exterior, que debe sustentarse en bases firmes.

Entre otras cosas, habrá que eficientar la producción en todos los sectores, principalmente en el campo, el cual debe modernizarse en forma decidida, ya que no es posible seguir dependiendo de manera sustancial de las importaciones de alimentos.

Se requiere de un cambio radical en la actitud cultural del mexicano, para dejar atrás el tradicional "ahí se va" por una filosofía de superación permanente y hacer bien las cosas desde la primera vez.

Será necesario eliminar gran parte de los controles administrativos a la economía impuestos por el Gobierno, los cuales perjudican en dos sentidos al aparato reproductivo: por un

lado, vuelven ineficiente al sistema económico y elevan los costos de producción, convirtiéndonos en no competitivos, y afectando directamente al consumidor nacional; por otro, los controles administrativos sólo han servido para generar un gobierno demasiado obeso que se ha transformado en una carga demasiado pesada para el resto de la economía.

Será necesario disciplinar permanentemente y de manera estricta nuestras finanzas públicas y hacer menos volátil nuestra política económica interna.

La estructura industrial y comercial del país requiere un ajuste importante en su eficiencia productiva; reencauzarse por el sendero de la calidad y precio como mecanismos de competencia, y finalmente, retomar la filosofía de buscar una ganancia razonable, justa y permanente en lugar de una excesiva, pero efímera rentabilidad.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS.

1. Pland, Jack C. y Oiton, Roy, Diccionario de Relaciones Internacionales, tr. José Meza Nieto, 1a. Edición México, Limusa, 1975, 465 p.p.
2. Protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo. Documento suscrito en Ginebra, Suiza, el 8 de diciembre de 1971, México, Banco de México, S.A., 118 f.f.
3. Seara Vázquez, Modesto, Derecho Internacional Público, 4a. ed. México, Ed. Porrúa, 1974, 592 p.p.
4. Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercio; Séptima reunión de las partes contratantes, Fondo de Cultura Económica, Trimestre Económico, vol. XX, núm. 77, enero-marzo, México, 1953, p.p. 150-172
5. Alberto Cámara, Rudy Omar, El ingreso de México al GATT. Una negociación con repercusiones delicadas, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., Comercio Exterior, vol. 29, núm. 3, marzo, México, 1979, p.p. 275-279
6. Alvarez Uriarte, Miguel y Mora Ortiz, Gonzalo, México ante el Gatt, Fondo de Cultura Económica, Trimestre Económico, vol. XXXIV, núm. 133, México, enero-marzo, 1967, p. 59
7. Las perspectivas del comercio internacional: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., Comercio Exterior, vol. 28, núm. 10, octubre, 1978, México, p.p. 1263-1273
8. Malpica de la Madrid, Luis, Qué es el GATT?, 1a. edición,

México, Ed. Grijalbo, 1014 p.p.

REVISTAS.

9. Zúñiga, J.A., Más desventajas que ventajas para México en el GATT, Proceso, febrero 19, 1979, p.p. 28-29
10. Colegio Nacional de Economistas, A.C., Política Alternativa al proteccionismo y a la adhesión de México al GATT, Proceso, mayo 28, 1979, p.p. 31 a 34
11. Ramírez, Carlos, El Ingreso en el GATT, autoinmolación, Proceso, noviembre 26, 1979, p.p. 6-11
12. Azurduy, Victoria, Comercio Exterior la adhesión al GATT, entrada al juego de la trilateral, Proceso, diciembre 3, 1979, p.p. 21-23
13. Castellanos, Francisco X, Ni urgente ni conveniente la afiliación al GATT, Proceso, diciembre 3, 1979, p. 22
14. Castillo, Heberto, México petrolero y en el GATT: estado asociado, Proceso, diciembre 3, 1979, p.p. 31-33