

162

# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO



## ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO GATT

**T E S I S**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN DERECHO  
P R E S E N T A  
**ANTONIO ESTEFAN CHAUL**  
MEXICO, D. F. 1981



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO  
" GATT "

I N D I C E

INTRODUCCION. ....	1
CAPITULO I.- ANTECEDENTES HISTORICOS DEL GATT. ....	4
a).- Situación en el período post-bélico (1945-1948)	4
b).- La Carta de la Habana y sus objetivos. ....	13
CAPITULO II.- ESTRUCTURA NORMATIVA. ....	25
a).- Generalidades. ....	25
b).- Objetivos del GATT. ....	27
c).- Integración del GATT. ....	32
d).- Naturaleza jurídica del GATT. ....	41
CAPITULO III.- PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DEL GATT. ....	47
a).- Principio de la no discriminación. ....	47
b).- La cláusula de la Nación más Favorecida. ....	50
c).- La cláusula Nacional ....	56
d).- Principio de la reciprocidad. ....	58
CAPITULO IV.- RONDAS DE NEGOCIACION. ....	60
a).- Ginebra 1947. ....	60
b).- Annecy 1949. ....	61
c).- Torquay 1950. ....	61
d).- Ginebra 1956. ....	64

e).- Ginebra 1960-62 Ronda Dillon. ....	65
f).- Ginebra 1964-67 Ronda Kennedy. ....	70
g).- Ginebra 1973-79 Ronda Tokio. ....	73
CAPITULO V.- PROTOCOLO DE ADHESION Y MARCO JURIDICO DEL MISMO	82
a).- Antecedentes. ....	82
b).- Principios básicos del proceso negociador .....	84
c).- Argumentos en pro y en contra de la adhesión ....	94
d).- Marco Jurídico y efectos jurídicos de la adhesión.	97
e).- Plan Global de Desarrollo 1980-82. ....	99
EXEGESIS. ....	102
CONCLUSIONES .....	109
ANEXOS .....	113
BIBLIOGRAFIA .....	156

## INTRODUCCION

"GATT" (THE GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE) mejor conocido en nuestro país como ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y-COMERCIO ha sido un tema muy de moda en los últimos meses en --- nuestro país.

Hubo posturas a favor y en contra, cuando se dió la noticia de que México se incorporaría al GATT. El presente estudio - tiene por objeto saber que es el GATT, cuales son sus antecedentes que le dieron origen, su naturaleza jurídica, sus principios fundamentales, sus objetivos y generalidades, sus Rondas de Negociación, su Protocolo de Adhesión. Comentar el plan Global de -- Desarrollo que lo menciona. En términos muy generales, este será el tema de nuestro estudio, complementándolo con un capítulo de-Anexos.

El GATT es un tratado multilateral suscrito por más de -- 80 países que juntos suman más de las cuatro quintas partes del-comercio mundial. Uno de sus objetivos principales consiste en - liberar el comercio mundial y dejar asentadas sus bases seguras-y firmes, para poder contribuir al engrandecimiento y desarrollo de la economía mundial. Este Acuerdo General es el único instrumento multilateral que acepta reglas para el comercio internacio-nal.

Por más de 30 años, el GATT ha funcionado como el princi-

pal organismo internacional encargado de las negociaciones y - reducciones de las barreras del comercio internacional. El --- GATT al mismo tiempo de ser un Código de Reglas es un Foro en el que todos los países miembros pueden discutir y resolver -- sus problemas comerciales para engrandecer el comercio Interna cional. Esto se puede ver desde la Segunda Guerra Mundial.

El GATT apareció en Enero de 1948. Desde entonces sus - miembros han pasado de 23 que fueron los fundadores a 85.

El GATT regula el comercio entre los estados Miembros y la conducta a seguir en sus relaciones comerciales. El GATT es también el lugar en donde los estados negocian y trabajan conjuntamente para reducir sus barreras comerciales con el afán - de conseguir una mayor liberalización del comercio Internacio- nal.

En cada una de las Rondas de Negociación se han conse-- guido reducir obstáculos al Comercio Internacional.

La Ronda Tokio que ha sido para muchos la más compren- siva de todas, duró más de siete años. (1973-79). Produjo acuer- dos no solo referentes a aranceles aduaneros, sino a muchas -- otras medidas no arancelarias (productos lácteos, carne bovina, aviación comercial...).

Desde que apareció el GATT, sus actividades han resuelto y cambiado el panorama económico mundial. Actualmente el Acuer- do tiene 38 artículos mismos que en el desarrollo de esta tesis

los comentaremos.

El tema a tratar merece ser objeto de investigación, no solo por sus variados y complejos aspectos, sino por su impacto sobre el proceso de desarrollo económico de nuestro país.

CAPITULO I.- ANTECEDENTES HISTORICOS DEL GATT.

a).- Situación en el período Post-bélico (1945-1948).

Al cabo de unos años de tensión internacional, surge la Primera Guerra Mundial que no tardó en envolver a la mayor parte del mundo. El armisticio de 1918, la Sociedad de las Naciones surgida por inspiración del presidente Wilson, el derrumbe de cuatro imperios despóticos, la reconstrucción de Polonia, la independencia de Austria, Checoslovaquia, Hungría y otros países, el establecimiento de la Corte Permanente de Justicia Internacional y la Creación de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), hicieron creer el surgimiento de una nueva época animada por el espíritu de Ginebra. Pero en 1922, con la exaltación de Mussolini al poder, la reacción antidemocrática e imperialista, precedida por algunos ensayos menores, cobra relevancia internacional. El neoislacionismo de la Unión y el resurgimiento del nacional-socialismo en Alemania, siembran nuevas inquietudes en la castigada Europa.

Los Acuerdos de Locarno, el Pacto Kellogg, el tratado de Letrán y el memorandum de Briand marcan respectivamente, de 1925 a 1930, esfuerzos más o menos felices para promover la cooperación Internacional, proscribir la guerra, eliminar rozamientos entre el poder espiritual y el poder político y echar

las bases de los Estados Unidos de Europa. Los sucesos se precipitan desde entonces para la toma de posiciones estratégicas y políticas con vistas a la Segunda Guerra Mundial. En los años siguientes, la agresión imperante, el ascenso de Hitler al gobierno del Reich, la conquista de Etiopía, la reincorporación del Sarre a Alemania, la intervención italoalemana en la guerra española, la remilitarización de la Renania, las persecuciones raciales, el Pacto Anticomintern y el "Anschluss" prohibido expresamente por el Tratado de Versalles conducen en poco más de cinco años, ante la impotencia de la Liga de las Naciones, al desmantelamiento de Checoslovaquia.

Se consolida el eje Roma-Berlin, la posterior ocupación de Memel y de Albania y el pacto Ruso-Alemán de no agresión, se ultiman los preparativos para el asalto de las potencias nazifascistas contra Estados de la más variada organización social y política. La guerra se extiende en breve, a todos los confines de la tierra, a los continentes y a los mares. Las batallas toman los nombres de las naciones y de los océanos donde se libran. El 14 de Agosto de 1941, Churchill y Roosevelt suscriben la Carta del Atlántico. Poco después comienza la serie de grandes operaciones militares que obligan a Alemania a rendirse incondicionalmente y al Japón a capitular bajo la tremenda impresión de las bombas atómicas arrojadas sobre Hiroshima y Nagasaki.

ki. Reunidos los vencedores en San Francisco, redactan la Carta de las Naciones Unidas para mantener la paz y la seguridad internacionales, fomentar la cooperación entre los Estados y estimular el respeto a los derechos fundamentales del hombre. Este histórico documento comienza: "Nosotros los Pueblos....", fórmula que condensa admirablemente el espíritu democrático de la diplomacia moderna y reconoce como única fuente de soberanía al género humano.

Así empiezan a multiplicarse las relaciones Internacionales, y es hasta nuestros días que siguen llevándose a cabo. Esa multiplicación de las relaciones de toda índole entre las Naciones, arranca historicamente a partir de la terminación de la Segunda Guerra Mundial.

Al concluir la Segunda Guerra Mundial, las naciones que en ella participaron, emergieron del conflicto bélico profundamente preocupadas respecto de las causas que lo habían originado y con el propósito de repartirse adecuadamente el poder y las zonas de influencia de cada una, de tal suerte que no volviera a presentarse otra conflagración mundial.

Había una gran preocupación respecto al terrible deterioro de las economías europeas, así, como por establecer mecanismos que permitieran su recuperación. Esto condujo a la ampliación del alcance de los convenios comerciales, inclinándose así la tendencia a la multilateralidad.

"Tanto los vencedores como los vencidos, se encontraron con que la situación económica que los rodeaba, era tan desastrosa que prácticamente era la misma, teniéndolo además como acreedor único un solo país: los Estados Unidos de América, por lo que de inmediato se inició un gran movimiento para reconstruir al mundo, tratando fundamentalmente de estabilizar los mercados para fortalecer al norteamericano y permitir así la recuperación de los adeudos e inversiones de guerra". (1)

Todo esto hizo surgir un movimiento hacia la concentración de acuerdos para regular las relaciones económicas internacionales que encabezaron los Estados Unidos de América.

En 1945 y como consecuencia de esta evolución histórica nos encontramos con dos modelos de comercio internacional: "a) el liberalismo, centrado en los aranceles de aduana como esquema que respaldó la expansión británica a nivel mundial y, además, como heredero de la revolución industrial y b) el proteccionismo, con fuerte intervención del Estado, esencialmente bilateral y discriminante, vinculado a las dos guerras mundiales" (2).

Es así como los Estados Unidos emergen como el primer --

---

(1).- Cruz Miramontes, Rodolfo. "Legislación Restrictiva al Comercio Internacional: Análisis de las Instituciones más Comunes", Edición propiedad del autor, México, 1977, págs. 14 y 15.

(2).- Curzon, Gerard, "La Diplomacia del Comercio Multilateral", México, Fondo de Cultura Económica, 1969, págs. 35 y sigs.

y único país con stock de mercancías, con fuertes reservas y -- victoriosos de la Segunda Guerra Mundial, sin haber sufrido perjuicio alguno ni en sus inversiones ni en su territorio. De tal suerte que plantea en la Organización de las Naciones Unidas, - la necesidad de organizar la economía mundial de acuerdo a sus intereses específicos. Para ello convoca a Inglaterra, potencia única en esta época y al resto de los países europeos, principalmente los de la Europa Central y destruidos por la guerra, a una conferencia llamada de BRETTON WOODS, en la que los Estados Unidos diseñan una estrategia para organizar y estructurar la - economía y comercio mundiales, que estaban ya prácticamente destruidos. Esta política de los Estados Unidos se institucionaliza en dos organismos importantes: El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

El Fondo Monetario Internacional es un organismo destinado a regular la liquidéz de pagos, instrumento básico para que pueda haber comercio internacional, imponiendo como moneda básica en sus operaciones al dólar, acción con la cual se eliminó - al oro de las transacciones comerciales internacionales. Según el sistema de Bretton Woods, mientras los Estados Unidos estabilizaban su moneda a base del oro, otros países estabilizaban la suya en función del dólar. El Fondo Monetario Internacional pasó a ser el instrumento monetario indispensable para hacer un - regulador de la economía mixta.

El Banco Mundial de Reconstrucción y Fomento es un organismo financiero destinado a controlar los préstamos concedidos a los gobiernos para ayudar a restablecer la industria, el comercio y la infraestructura necesaria para poner de nuevo en movimiento la economía mundial.

En 1946, los Estados Unidos formulan el "PLAN CLAYTON", en el que se pretendía establecer una multilateralización de comercio sobre bases estables, amplias y no preferenciales. Este plan se sometió a consideración del Consejo Económico y Social de la Organización de las Naciones Unidas.

De igual forma, el gobierno norteamericano colaboró a la recuperación económica mundial al través de esfuerzos tales como el PLAN MARSHALL (1947) pues tenía interés en que se le pagaran los créditos derivados del Lend Lesse que era un programa de préstamos para materiales de guerra, materias primas etc.

En el origen del GATT, como un organismo que impondría al mundo el "libre comercio", encontramos "la necesidad de los Estados Unidos de Norteamérica de dar salida a sus capitales y a sus mercancías, para sostener su ritmo de crecimiento y su nivel de empleo. Su aparato productivo, intocado durante la guerra y de elevado nivel tecnológico, le permitía competir satisfactoriamente con cualquier país industrializado; lo único que requería entonces, era el libre acceso a todos los mercados internacionales y el seguro aprovisionamiento de materias primas,

todo ello realizable mediante la liberación del comercio". (3)

Como señaló el Ex-Director General del GATT, sir ERIC --- Wyndham White, "inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, se desarrolló una basta actividad con el fin de establecer la base financiera y económica para un poderoso mundo nuevo. Las agonías del período interbélico todavía se conservaban latentes en las mentes de aquellos hombres que se habían avocado a esta tarea. Los costos de la autarquía, de la discriminación, de la restricción del comercio y pagos, motivados por causas económicas y políticas, habían de ser exorcisados por una Carta de Cola boración Monetaria Internacional Bretton Woods y una Carta para el Comercio Internacional (La Habana), siendo la función de esta última llevada a cabo en el campo de la política comercial por el GATT". (4)

Ambos organismos, es decir, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Internacional de Comercio (OIC) que sería un producto de la Carta de la Habana, fueron auspiciados por la diplomacia norteamericana y encuentran su origen en proposiciones fundamentales formuladas por el Secretario de Estado -- Mr. Cordell Hull.

---

(3).- Cordera Campos, Rolando, Ruiz Durán, "México y el GATT: -- Notas para un Informe Preliminar", Versión mimeográfica, - México, 1979, pág. 5.

(4).- Sir Wyndham White, Eric, "Causas y Efectos de los Procesos de Integración Económica en el Mundo Actual", Revista de - la integración, BID-INTAL, número 11, Buenos Aires, 1972, - pág. 21.

Todo lo antes expuesto es válido en lo que se refiere al aspecto económico de las relaciones internacionales imperante - en el período en que nace el GATT. Desde el punto de vista político, la conferencia de YALTA entre los llamados "tres grandes" (Roosevelt, Churchill y Stalin) que se llevó a cabo en febrero de 1945, implicó el establecimiento de un orden bipolar para el mundo con dos grandes potencias encabezando los polos: por una parte los países "comunistas" liderados por la Unión Soviética, por el otro los países "capitalistas" liderados por los Estados Unidos.

México quedó ubicado dentro de la zona de influencia de los Estados Unidos.

El período inmediato posterior a la terminación de la -- Segunda Guerra Mundial, se caracteriza por la excelente relación que guardan las dos superpotencias, aunque ya en la negociación del reparto, surgen algunas diferencias que ensombrecen el panorama. La etapa de buenas relaciones culmina rápidamente debido a las aspiraciones hegemónicas de ambas dando paso a la llamada "guerra fría", en la que si bien no hay hostilidades, cada una se fortalece internamente y agrede verbalmente a la otra.

Fue así como ninguna de las superpotencias invadía la - región geográfica correspondiente a la zona de influencia de su rival. Esto permitió la organización interna de los bloques, -- que a su vez resultaba indispensable para asegurar el dominio -

de la super potencia respecto de las potencias satélites respecto de los países dominados también.

El bloque capitalista del mundo posterior a la Segunda - Guerra Mundial, se organizó políticamente subrayando como valor máximo la libertad, y así se habla del mundo libre y desde el - punto de vista económico también ensalzó el libre intercambio, - con el propósito de facilitar las transacciones entre sus principales miembros.

En este contexto y en esta atmósfera liberal con hegemonía norteamericana solo faltaba estructurar un organismo destinado a institucionalizar las relaciones mercantiles. En Bretton Woods se estableció un sistema monetario. Y con el Banco Mundial de Reconstrucción y Fomento se organizó la forma de financiamiento. Faltaba entonces un organismo que regulara el libre comercio, el desplazamiento de mercancías de un lugar a otro, y - para esto, los Estados Unidos se valen de las Naciones Unidas - para convocar a la llamada Conferencia de la Habana, que viene a ser la tercera de las reuniones preparatorias por las Naciones Unidas de 1945 a 1947 para crear lo que se llamó originalmente la Organización Internacional del Comercio (OIC), que iba a estar sustentada en una carta o tratado denominado "Carta de la Habana".

b).- La Carta de la Habana y sus Objetivos.

En mayo de 1944, se verificó en Nueva York, una Conferencia de Comisiones de Fomento Interamericano, y en el acto final de dicha reunión se incluyó el punto XXXVI, que recomendaba que el comercio mundial se orientara sobre bases librecambistas, y se convenía en que para hacer posible que funcionara este principio era indispensable que desde luego se iniciara una reducción general de aranceles. Sin embargo, el primer intento de envergadura internacional por parte de los Estados Unidos para elevar el librecambismo a norma de comercio Internacional se llevó a cabo durante la Conferencia de las Naciones de América celebrada en la ciudad de México en el mes de Marzo de 1945. En esta reunión, los Estados Unidos presentaron un proyecto encaminado a lograr la declaración formal de que los países de América aceptaban el librecambio como principio rector de la política comercial del hemisferio. Este propósito norteamericano fue invalidado por la oposición de algunos países latinoamericanos, que lucharon contra la adopción del librecambismo por considerar que ella estorbaría al aceleramiento de sus procesos de desarrollo económico.

Posteriormente surgen de los Estados Unidos, los elementos que servirían para la Carta de Comercio y Empleo de la Habana, para cuyo efecto en Noviembre de 1945 el propio Departamento

de Estado de ese país, publicó un documento titulado "Proposiciones para una Expansión del Comercio Mundial y la Ocupación": en el que se señala que después de una guerra solo el poder humano puede llegar a transformar instituciones y prácticas seculares - por lo que es posible reestructurar el sistema comercial mundial, dotándolo de nuevas bases y orientándolo por nuevos causes". Esta publicación fue hecha por un grupo de técnicos Norteamericanos, bajo la dirección de William L. Clayton.

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

- a).- Restricciones al comercio impuestas por los gobiernos.
- b).- Restricciones impuestas por combinaciones privadas-- y carteles.
- c).- Temores por desarreglos en los mercados por lo que - respecta a ciertas mercancías primarias.
- d).- Irregularidades y el temor de irregularidades en la producción y ocupación. (5)

---

(5).- Reyes Heróles, Jesús, "La Carta de la Habana", Colección - de Temas Económicos y Políticos contemporáneos de México, - Ediapsa, México, 1948, págs. 45 y 46.

En este estudio, presentado por los representantes de -- los Estados Unidos, se establecía la necesidad del estableci--- miento de una Organización Internacional del Comercio, con la - finalidad de aplicar las normas establecidas en La Carta, pero carecía de una visión imparcial del problema mundial.

Pero este trabajo parece haber sido hecho atendiendo ex- clusivamente los intereses de los Estados Unidos, y su carácter esquemático permite percatarse de ello con cierta facilidad. -- Su pretensión de conseguir una división Internacional del Trabajo al través de un comercio internacional enteramente libre y - de creer que con ello se aseguran niveles máximos de empleo no nos convence, pero no puede negarse que en el documento nortea- mericano tal pretensión y propósito se hallan expresos. Igual- mente, las interpretaciones poco rigurosas del librecambismo -- contenidas en algunas materias para salvaguardar específicos in- tereses norteamericanos son claramente perceptibles.

Para discutir estas proposiciones se reunió en octubre - de 1946, en Londres, una Comisión Preparatoria de la Conferen-- cia de Comercio y Empleo de las Naciones Unidas. Los trabajos - de esa comisión dieron origen a los que se ha llamado el "Pro- yecto de Londres". En este documento, aún cuando se contienen - esencialmente los principios librecambistas, algunos de ellos - son amortiguados introduciéndose a normas que dan cierta elasticidad para el uso de protecciones. Esto es, la Comisión Preparato

ría de Londres tomó, algo por lo menos, en consideración a las condiciones de los países económicamente atrasados y la necesidad de que estos experimentan de recurrir a ciertas medidas no ortodoxamente librecambistas para acelerar sus procesos de desarrollo. (6)

En este proyecto de Londres, y principalmente en sus dos primeros capítulos se dió atención fundamental a la situación de los países menos desarrollados; básicamente en esta primera parte se trata generosamente de la "Realización y Mantenimiento de un nivel elevado y progresivo de la demanda efectiva, del empleo y la actividad económica". En el segundo capítulo se conceden -- algunas concesiones para el desarrollo industrial de los países en vías de desarrollo al ocuparse del "Desenvolvimiento Industrial".

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

---

(6).- Ibidem, págs. 47 y 48.

trimento incluso de la promoción industrial de los países incipientemente desarrollados.

Del mes de marzo a agosto de 1947, se celebró en la ciudad de Ginebra, la Segunda Sesión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, con el objeto de discutir el proyecto, fruto de la sesión de Lake Success. (7)

En base al reporte de Agosto de 1947, formulado en la Segunda Sesión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Empleo, se dio cita a los representantes de 58 países para discutir y analizar en la ciudad de la Habana, el Proyecto de Carta Internacional de Comercio y Empleo, desde el 21 de noviembre de 1947; 1500 participantes, en 800 reuniones y 3000 horas de trabajo, discutieron las propuestas de enmiendas. Fué hasta el 23 de marzo de 1948, cuando los representantes de 53 países, incluyendo México, firmaron el acta final que contenía la redacción definitiva de la Carta. (8)

El capítulo I de la Carta de la Habana, denominada de los Propósitos y Objetivos, establece que:

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

---

(7).- Ibidem, págs. 48 y 49

(8).- Ibidem. págs. 49 y sigs.

1.- Asegurar un volúmen considerable y cada vez mayor de ingreso real y demanda efectiva, aumentar la producción, el consumo y el intercambio de bienes y contribuir así al equilibrio y expansión de la economía mundial.

2.- Fomentar y ayudar el desarrollo industrial y el económico en general, especialmente de aquellos países cuyo desarrollo industrial está aún en comienzos, y estimular la corriente internacional y la de capitales destinados a inversiones productivas.

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

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

5.- Facilitar, mediante el estímulo de la comprensión mutua, de las consultas y de la cooperación, la solución de los problemas relativos al comercio internacional en lo concerniente al empleo, al desarrollo económico, a la política comercial, a las prácticas comerciales y a la política en materia de productos básicos, y Establecer la Organización Internacional del Comercio, por medio de la cual cooperarán como Miembros de ella,

para lograr el propósito y los objetivos enunciados en el presente artículo" (9).

La Carta de la Habana para Una Organización Internacional de Comercio tiene 106 artículos divididos en nueve capítulos y 16 Anexos.

Nos referiremos brevemente a el contenido de los nueve -- capítulos:

Capítulo I.- Se refiere básicamente a los propósitos y -- objetivos, mismo que nos referimos en la hoja anterior, y se señala el compromiso de las Partes, de cooperar entre si y con las Naciones Unidas para lo relativo al comercio y empleo, lo mismo -- que estimular la corriente internacional de capitales para inversiones productivas, así como ampliar "el acceso a los mercados a los productos y a los medios de producción necesarios para su -- prosperidad". (10)

Capitulo II.- Se ocupa de la importancia del Empleo y de la Actividad económica; se señala lo relativo a los ajustes en la balanza de pagos y la forma de intercambio de información y -- consultas. (11)

---

(9).- La Carta de la Habana, Conferencia de las Naciones Unidas -- sobre Comercio y Empleo. Acta final y Documentos Conexos, -- Ginebra, Octubre de 1948. Unrestricted, E/CONF.2/78 Rev. 1, 23 de octubre de 1948, 140 págs.

(10).- Artículo 1o. de la Carta de la Habana.

(11).- Artículos 2 al 7.

Capítulo III.- "Sobre Desarrollo Económico y Reconstrucción" señala lo relativo a cooperación y Medios para promover el desarrollo económico y la reconstrucción; inversiones y ayudas para ese mismo fin. (12)

Los Capítulos IV y V relativos a "Política Comercial" y "Prácticas Comerciales Restrictivas" respectivamente, son las partes fundamentales de la Carta, en virtud de contener las disposiciones más importantes para la regulación del comercio con la finalidad de poder eliminar los obstáculos al mismo.

Capítulo IV.- "Política Comercial".

Sección "A" referente a Aranceles Aduaneros, Preferencias, Tribuciones y Reglamentación Interiores: En el artículo 16 se dan las bases para el tratamiento general de la Nación más Favorecida. De conformidad con el artículo 18 de este instrumento, los países limitarían su política tributaria a los establecidos en la Carta. El artículo 20 prohíbe la eliminación general de restricciones cuantitativas a la importación y señala que "ningún miembro impondrá ni mantendrá prohibiciones o restricciones sobre.. la exportación o la venta para la exportación de un producto destinado a otro país miembro, que se hagan efectivos mediante cuotas, licencias... de exportación y otras medidas..." (13)

---

(12).- Artículos 8 al 15.

(13).- Artículos 16 al 45.

Sección "B".- Restricciones cuantitativas y materias de cambio conexas, trata de la eliminación general de restricciones cuantitativas; de las restricciones para proteger la balanza de pagos; de las relaciones de los Miembros con el Fondo --- Monetario Internacional, y de los arreglos en materia de cam--- bios. (14)

Sección "C".- Subsidios en General. (15)

Sección "D".- Comercio Estatal y Cuestiones Conexas; tra tamiento no discriminatorio; organismos de compra-venta; expansión del comercio y liquidación de existencias acumuladas para fines no comerciales. (16)

Sección "E".- Disposiciones Generales en Materia de Comercio: Libertad de Tránsito; Derechos "antidumping" y Derechos compensatorios; aforo aduanero; formalidades relacionadas con la importación y la exportación; marcas de origen; publicación y aplicación de reglamentos comerciales; informes; estadísticas y terminología comercial. (17)

Sección "F".- Disposiciones especiales (18). Se refiere a medidas de emergencia relativas a determinadas importaciones, tráfico fronterizo; uniones aduaneras, zonas de libre comercio-

---

(14).- Artículos 20 al 24.

(15).- Artículos 25 al 28.

(16).- Artículos 29 al 32.

(17).- Artículos 33 al 39.

(18).- Artículos 40 al 45.

y excepciones generales al Capítulo IV.

Capítulo V.- "Prácticas Comerciales Restrictivas" se refiere a Política General, procedimiento de consultas e investigación; medidas correctivas e internas contra esta práctica; interpretación y definición. (19)

Capítulo VI.- "Convenios Intergubernamentales sobre Productos Básicos", ocupandose de este tipo de productos. (20)

Capítulo VII.- "De la Estructura, Funciones y de la Organización Internacional de Comercio". (21)

Capítulo VIII.- Se ocupa de la "Solución de Controver---sias". (22)

Capítulo IX.- "Disposiciones Generales". Establece las - reglas sobre relaciones con países no Miembros, enmiendas, procedimientos para futuras revisiones de la Carta, del retiro, de rogación vigencia, registro, aplicación territorial, autenticidad. (23)

La Carta de la Habana no se ratificó por los países que la aprobaron, en virtud de las existencias de disposiciones relativas a algunas modestas preferencias para los países en desa  
rrollo.

---

(19).- Artículos 46 al 54.

(20).- Artículos 55 al 70.

(21).- Artículos 71 al 91.

(22).- Artículos 92 al 97

(23).- Artículos 98 al 106.

Fue el Congreso de los Estados Unidos, país que había - propuesto la liberalización del comercio, el que posteriormente se opuso a la Carta de la Habana, por considerar que algunas de sus disposiciones contrariaban la letra o al menos el espíritu de la cláusula de la nación mas favorecida que a juicio del propio Congreso debería ser el principio rector del comercio internacional, hasta que finalmente el Presidente Truman, retiró el proyecto sin someterlo a la ratificación.

Kenneth W. Dam, que ha escrito una de las obras más completas que existen sobre el GATT, explica las razones del fracaso de la Carta de la Habana como producto de la falta de aceptación de los puntos de vista de los diplomáticos norteamericanos promotores del Acuerdo tanto dentro de los Estados Unidos como en el exterior.

Los negociadores Norteamericanos sostenían que "en general todas las barreras no arancelarias deberían ser abolidas en el contexto de un código omnicomprensivo que gobernara el comercio mundial" y que las barreras arancelarias "deberían reducirse al través de negociaciones internacionales". (24)

Estas tesis encontraron fuerte oposición. En el exterior algunos países como la Gran Bretaña, deseaban conservar ciertas

---

(24).- Kenneth W., Dam, "The GATT, Law and International Economic Organization", The University of Chicago Press, Chicago and London, 1970, págs. 12 y sigs.

preferencias en favor de los países miembros de la Comunidad -- Británica ("Preferencias Imperiales"); otros pretendían abatir el desempleo, independientemente de la eficiencia productiva y el resto tenían objetivos diferentes.

Se sugirieron en el interior salvedades para admitir --- ciertas políticas proteccionistas en favor de los agricultores-norteamericanos.

Fue así como al principio tuvo que limitarse, de tal suerte que se redactó un Código sumamente detallado, con múltiples excepciones, resultado de una difícil negociación. Esto molestó profundamente a la opinión pública norteamericana que se opuso a la ratificación de la Carta de la Habana.

En tercer lugar, "los Estados Unidos fallaron al no aceptar y apreciar adecuadamente la necesidad de un marco institu--cional apropiado y depositar su fé casi exclusivamente en un -- acuerdo sustantivo". (25)

Al no haberse adoptado la Carta de la Habana por los Estados Unidos, ningún otro país la ratificó. Algunos países decidie ron, sin embargo, que las concesiones que se habían otorgado mutuamente deberían resguardarse por un instrumento jurídico Inter nacional que resultó ser el GATT, tomado del Capítulo de Políti-ca Comercial de la Carta de la Habana, que entró en vigor a par-tir del 1o. de Enero de 1948.

---

(25).- Dam, Op. Cit., pág. 15.

CAPITULO II.- ESTRUCTURA NORMATIVA DEL GATT.

a).- Generalidades.

El GATT constituye ante todo y fundamentalmente, un tratado comercial internacional al través del cual las partes contratantes asumieron un conjunto de obligaciones y derechos.

Según Verbit, "Un convenio comercial es una codificación de aquellos principios conforme a los cuales se llevará a cabo el comercio entre las partes contratantes. Aunque varía considerablemente en forma y contenido, el objetivo básico del convenio es la eliminación o el mejoramiento de restricciones sobre el comercio para aumentar su volumen y, por ende, elevar el bienestar económico de las partes". (1)

El GATT cuenta con una estructura normativa que ha sido objeto de modificación a partir del embrión originario que estuvo constituido por la Carta de la Habana.

En la actualidad, el esfuerzo más reciente para el perfeccionamiento de la estructura se llevó a cabo por el grupo de trabajo sobre el "marco institucional" que se integró en la Ronda Tokio sobre Negociaciones Comerciales Multilaterales.

Para entender la estructura normativa del GATT, hay que-

(1).- Gilbert P. Verbit, "Técnicas en los Convenios Comerciales para Países en Desarrollo", Editorial Limusa-Wiley S. A., México, 1971, pág. 13.

recordar que cuando se creó el GATT, se pretendía integrar un -- foro donde los funcionarios de los diversos países miembros, po drían ponerse en contacto para negociar rebajas arancelarias.

Quienes redactaron el Acuerdo no están interesados en -- crear normas que implicaran que los Estados asumieran obligacio nes de carácter estrictamente legal, sino en fomentar el comer- cio y en lograr este objetivo de manera rápida y eficiente.

De ahí que la estructura normativa del GATT resulte sui- generis, en el sentido de que si bien el Acuerdo está constitui do por un conjunto de disposiciones legales que parecen inclusi ve excesivamente detalladas, varias de las cuestiones sustanti- vas más importantes se dejan sin regular.

La paradójica mezcla de ambigüedad y casuismo, que carac térizan a la estructura normativa y a la acción misma del GATT. lo han convertido en un instrumento ágil para adecuarse al tre- mendo dinamismo de las transacciones comerciales, y en última - instancia, esta ha redundado en beneficio del comercio mundial, aunque especialmente el de las naciones industrializadas.

Hector Gros Espiell ha escrito que el GATT, "actuando -- con un criterio empírico, pragmático y efectivo, ha demostrado una capacidad de supervivencia que le ha permitido actuar desde 1947 hasta hoy en un proceso de crecimiento y de aumento de su importancia, que ha llevado al número de sus miembros (partes - contratantes) de 22 en 1947 a 74 en octubre de 1967, que ha sig

nificado que el 80% del comercio internacional esté regido por sus normas". (2)

Podemos decir que el GATT ha alcanzado un gran éxito en la consecución de su finalidad principal que consiste en liberalizar el comercio, por lo menos en lo que toca a aquellos bienes que interesaban a los grandes productores mundiales.

"La Reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales es uno de los objetivos principales fijados en el Acuerdo General. Este objetivo se ha ido cumpliendo mediante toda la serie de conferencias aduaneras y comerciales celebradas por el GATT desde 1947". (3)

b).- Objetivos del GATT.

El GATT tiene como finalidad esencial, la liberalización del comercio Internacional, al través del logro de los siguientes objetivos:

- "Que sus relaciones comerciales y económicas deban tender al logro de los niveles de vida más altos.
- La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva.

- 
- (2).- Gros Espiell, Hector, "La Cláusula de la Nación más Favorecida, Su sentido Actual en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio", Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Montevideo, Uruguay, 1968, págs. 30-31.
- (3).- Long. Oliver, "El GATT y el Comercio Exterior en los Años 70", Mercado Común Internacional, Barcelona, 1972, pág. 5.

- La utilización completa de los recursos mundiales y -
- El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos". (4)

Como podemos ver, los objetivos del GATT resultan ambiciosos. Parten de un supuesto exageradamente simplista, que -- convendría cuestionar: que el incremento comercial trae como consecuencia el bienestar de los pueblos.

En la actualidad se pretende equiparar el desarrollo -- con el consumo, que no es sino el resultado final de la actividad comercial. Así, Walter Elkan define aquel como "un proceso que hace que la gente en general mejore, mediante el incremento de su capacidad de compra de bienes y servicios y de sus -- posibilidades de elección". (5)

Consumo y bienestar se conciben en esta tesis como términos sinónimos y se hace de aquel el ideal del desarrollo y, -- por lo tanto, la meta de toda sociedad. Hay que cuestionar seriamente este modelo. Para nosotros la elevación de los niveles de vida de cualquier población humana, es un fenómeno complejo que involucra cuestiones sociales, políticas, culturales y de diversa índole, entre las que destaca el reconocimiento del derecho que tiene el hombre a la búsqueda de su felicidad, misma

- 
- (4).- Véase texto actualizado del GATT que fué publicado por la ALALC en Montevideo Uruguay, sin fecha pág. 35.
  - (5).- Elkan. Walter. "Introducción a la teoría Económica del Desarrollo", versión en español por Antonio Ruiz Díaz, --- Alianza Editorial S. A., Madrid, 1975, pág. 13.

que no obtiene al través del acto de consumir.

Pero estos ambiciosos objetivos, se realizan mediante la celebración de Acuerdos mismos que deben estar basados en:

- La reciprocidad y las mutuas ventajas. En las negociaciones internacionales, la reciprocidad, esto es, el algo por algo, (quid pro quo) es la base en las mutuas concesiones sobre cuotas arancelarias entre los países; este es el aspecto positivo de la reciprocidad. En su aspecto negativo puede significar represalias (actos lícitos en el Derecho Internacional Público) por los aumentos de aranceles hechos por otros países.

- La reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales.

- La eliminación del trato discriminatorio en materia de Comercio Internacional.

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; considerando que los ingresos de exportación de las Partes Contratantes poco desarrolladas pueden desempeñar un papel vital en su desarrollo económico y que el alcance de esta contribución depende tanto de los precios que dichas Partes Contratantes pagan por los productos esenciales que importan como del vo

lúmen de sus exportaciones y de los precios que perciben por los productos que exportan; comprobando que existe una gran diferencia entre los niveles de vida de los países poco desarrollados y los de los demás países; reconociendo que el Comercio Internacional, considerado como instrumento de progreso, económico y social, debe regirse por reglas y procedimientos y por medidas ---acordes con tales reglas y procedimientos que sean compatibles ---con los objetivos enunciados anteriormente; notando que las partes contratantes pueden facultar a las partes contratantes poco desarrolladas para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y su desarrollo; convienen en lo siguiente:

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

b).- 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.

c).- 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.

d).- 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.

e).- Debido a la insuficiencia crónica de los ingresos - de exportación y otros ingresos en divisas de las partes contra tantes 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 institu-- ciones internacionales de préstamo colaboren estrecha y perma-- nentemente a fin de que puedan contribuir con la máxima efica-- cia a aliviar las cargas que asumen dichas partes contratantes-- poco desarrolladas en el interés de su desarrollo económico.

f).- Es necesaria una colaboración apropiada entre las - partes contratantes, otras organizaciones intergubernamentales- y los órganos e instituciones de las Naciones Unidas, cuyas ac-- tividades están relacionadas con el desarrollo comercial y eco-- nómico de los países poco desarrollados.

Por eso, las partes contratantes desarrolladas no espe-- ran reciprocidad por los compromisos contraídos por ellas en ne-- gociaciones comerciales de reducir o suprimir los derechos de - aduana y otros obstáculos al comercio de las partes contratan-- tes poco desarrolladas.

Podemos decir, entonces, que la adopción de medidas para

dar efectividad a estos objetivos será objeto de un esfuerzo -- consciente y tenaz de las partes contratantes, tanto individual como colectivamente.

c).- Integración del GATT:

El GATT está integrado por un preámbulo, 38 artículos distribuidos en 4 partes; un protocolo de aplicación provisional y un apéndice integrado por 2 apartados; uno de los cuales se refiere a la fuente y fecha efectiva de las disposiciones del Acuerdo General y el otro contiene una lista de las abreviaturas utilizadas en el apéndice y de las disposiciones de los acuerdos -- complementarios que afectan a la aplicación de determinadas partes del Acuerdo General.

Estos 38 artículos los describiremos brevemente a Continuación:

PRIMERA PARTE:

Artículo 1o.- Es el artículo fundamental referente a la - garantía de trato de Nación más favorecida para todos los países miembros.

Artículo 2o.- Referente a reducciones arancelarias.

SEGUNDA PARTE:

Artículo 3o.- Prohibición de impuestos interiores que discriminen a las importaciones:

Artículo 4o.- Films cinematográficos.

Artículo 5o.- Libertad de tránsito.

Artículo 6o.- Derechos anti-dumping y derechos compensa-  
torios.

Artículo 7o.- Valoración aduanera.

Artículo 8o.- Formalidades y Cuotas.

Artículo 9o.- Marcas de origen.

Artículo 10o.- Regulaciones comerciales.

(Del artículo 4o. al 10o. se les conoce como artículos -  
técnicos designados para prevenir o controlar posibles sustitutos arancelarios.

Artículo 11o.- Prohibición general de las restricciones-  
cuantitativas.

Artículo 12o.- Forma de utilización de las restricciones  
cuantitativas por razones de la balanza de pagos.

Artículo 13o.- No discriminación en la aplicación de res-  
tricciones cuantitativas.

Artículo 14o.- Excepciones al artículo anterior.

Podemos decir que del artículo 11o. al 14o. se refiere a  
restricciones cuantitativas.

Artículo 15o.- Colaboración del GATT con el Fondo Moneta-  
rio Internacional.

Artículo 16o.- Eliminación de los subsidios a la exporta-  
ción.

Artículo 17o.- No discriminación a las actividades de comercio exterior realizadas por el sector público.

Artículo 18o.- Facultad de los países en desarrollo para actuar con cierta flexibilidad arancelaria y aplicar algunas restricciones cuantitativas a fin de conservar sus reservas de divisas.

Artículo 19o.- Medidas de urgencia para contrarrestar las importaciones que causen perjuicio a los productores nacionales.

Artículo 20o. y 21o.- Excepciones al Acuerdo, por razones de interés general o de seguridad respectivamente. (Protección de la salud pública).

Artículo 22o.- Consultas.

Artículo 23o.- Solución de conflictos.

TERCERA PARTE:

Artículo 24o.- Condiciones en que las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio pueden constituir excepciones al principio de Nación más Favorecida.

Artículo 25o.- Acción colectiva de las Partes Contratantes.

De los artículos 26o al 35o se refieren a las reglas de operación del GATT.

Artículo 26o.- Aceptación y entrada en vigor del Acuerdo.

Artículo 27o.- Retiro de concesiones arancelarias.

Artículo 28o.- Negociaciones arancelarias y modificación de las listas.

Artículo 29.- Relaciones entre el GATT y la Carta de la Habana.

Artículo 30o.- Enmiendas del acuerdo.

Artículo 31o.- Retiro del Acuerdo.

Artículo 32o.- Definición de partes contratantes (miembros).

Artículo 33o.- Adhesión al GATT.

Artículo 34o.- Anexos al Acuerdo.

Artículo 35o.- Casos de no aplicación a las disposiciones del Acuerdo entre Partes Contratantes.

#### CUARTA PARTE:

Los artículos 36, 37 y 38 se sumaron al Acuerdo General en 1965 y se refieren al tratamiento especial a los países miembros en desarrollo, es decir, los países industrializados no deben esperar reciprocidad de parte de los países en desarrollo en las negociaciones comerciales, y deben abstenerse de aumentar los obstáculos a sus importaciones de productos primarios y de interés para los países en desarrollo, a los que deberán otorgar prioridad en la reducción de las restricciones existentes.

Es importante hacer notar que las Partes Contratantes del GATT pueden facultar a las Partes Contratantes poco desarrolla--

das para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y desarrollo y que "no esperan reciprocidad por los compromisos contraídos por ellos en negociaciones comerciales de reducir o suprimir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de las partes contratantes poco desarrolladas". (6)

El GATT tiene su sede oficial en Ginebra Suiza, y su operación se encuentra encomendada a un director general y una secretaria.

Hoy en día los principales mecanismos institucionales que existen en el GATT son:

a).- Las Partes Contratantes.

Lo que en otros organismos se denomina Asamblea General o conferencia, en el GATT se denomina las Partes Contratantes, y que representan a los Estados que se han incorporado al Acuerdo. Se sesiona una vez por año.

Al comienzo de cada período de sesiones ordinarias, los representantes eligen entre ellos mismos, un Presidente y tres Vicepresidentes, quienes ejercen sus funciones desde la clausura de dicho período de sesiones, hasta la apertura del período ordinario siguiente.

Tanto el Presidente como el Vicepresidente participan en-

---

(6).- Gonzalo Mora Ortiz, Alvarez Miguel, "México ante el GATT" El Trimestre Económico, Volúmen XXXIV, No. 133 enero-marzo de 1967, págs. 59 a 82.

los debates con esa calidad únicamente, pero pueden en cualquier momento, pedir autorización para actuar de una forma y para representar a su país, como quien dice son Juez, moderador y parte.

Las funciones específicas que competen a las Partes Contratantes no estan recogidas en ninguna disposición y no están sujetas a ningún tipo de limitación. Pero pueden resumirse sus funciones en tres grandes grupos:

- Interpretación del Acuerdo General.
- Admisión de nuevos miembros y
- Aplicación del Acuerdo en circunstancias especiales.

Las Partes Contratantes pueden actuar como "árbitro" en los litigios que surjan entre miembros. Se somete a las Partes Contratantes, a la admisión de un nuevo país, y pueden también eximir del cumplimiento de cualquier obligación contenida en el Acuerdo a un país miembro que se encuentre en circunstancias especiales.

Las decisiones se toman generalmente por consenso y no por votación, pero cuando esta se lleva a cabo, cada Parte Contratante tiene un voto. En la votación de decisiones basta la simple mayoría pero cuando se trata de concesión de "exenciones" (waivers) y de autorización para dejar de cumplir algunas observaciones del Acuerdo, se necesita una mayoría de dos terceras partes de los votos emitidos y que comprenda más de la mitad de

los países miembros.

b).- Consejo de Representantes.

Para atender y funcionar los asuntos fundamentales, las partes contratantes lo crearon en 1960.

El llamado Consejo, está constituido por los Representantes dispuestos a asumir las obligaciones en calidad de Miembros de ese Consejo y sus funciones principales son:

- Examinar los asuntos que se plantean en períodos de sesiones.

- Controlar y supervisar los trabajos de los diferentes órganos del GATT.

- Preparar la "Orden del Día" de las sesiones.

Para su cumplimiento el Consejo puede:

- Formular recomendaciones a las partes; convocar a reuniones urgentes; dar normas de actuación a los Comités de Organos de Trabajo del GATT; crear los Comités y Organos de Trabajo que se estime oportuno; y tomar las medidas que crean oportunas para la creación o ejecución de las decisiones de las partes.

Alvarez Gurza nos dice: el Consejo de Representantes..... "Creado por las Partes Contratantes tiene facultades para revisar la estructura de las propias Partes Contratantes, hacer propuestas al respecto, examinar los asuntos que surgen entre sesiones e informar de ellos... revisar el trabajo de los comités, grupos de trabajo y otros cuerpos... examinar sus informes y tiene auto

ridad para designar cuerpos auxiliares, consultar a los gobiernos y redactar informes." (7)

El Consejo de Representantes se reúne unas nueve veces -- al año.

Bajo la jurisdicción del Consejo de Representantes están los siguientes Comités: Comité sobre Restricciones de Balanza de Pagos y el Comité sobre Presupuesto, Finanzas y Administración - en donde participan exclusivamente los Países del GATT. Además - de estos Comités, hay otros tales como los de "Prácticas Antidumping", "de Países Participantes para Administrar el Protocolo de Negociaciones entre Países en Desarrollo", el "de Textiles" y -- otros.

c).- Comité de Comercio y Desarrollo.

Es un Comité permanente, de alto rango (mismo que el de Representantes) cuyos informes se transmiten directamente a la reunión de las Partes Contratantes y no al Consejo de Representantes.

Este Comité tiene facultades para analizar los ámbitos relativos a las restricciones que aplican los países desarrollados a productos de interés de los países en desarrollo, preferen

---

(7).- Alvarez Gurza, Eric, "El Ingreso al GATT de Países en Desarrollo". Revista Comercio Exterior, Volúmen 29, No. 2, - México 1979, pág. 177.

cias comerciales para países en desarrollo; aplicación de la Parte IV del Acuerdo, evolución del comercio Internacional... Sus informes se examinan en el período de sesiones de las Partes Contratantes.

d).- El Comité de Negociaciones Comerciales.

Creado en 1973 con el fin de llevar a cabo la negociación de la Ronda Tokio. Este Comité no es parte integrante de la organización regular del GATT.

Convocada por el GATT, la Ronda Tokio de Negociaciones -- Comerciales Multilaterales estableció los siguientes grupos de trabajo:

- Aranceles: Barreras no Arancelarias; Enfoque sectorial; salvaguardias; productos tropicales; agricultura y marco institucional.

De lo expuesto concluimos que ha habido una expansión en los mecanismos institucionales creados por el GATT para enfrentar sus diversas tareas, mismas que se han ido complicando en función de los mandatos otorgados por las Partes Contratantes.

Cabe preguntarse si la circunstancia de que hubiera evolucionado la estructura institucional del GATT con la creación de los diversos órganos que mencionamos anteriormente convierte al GATT en un verdadero organismo internacional.

Kenneth W. Dam nos dice que para juicio de él, el GATT si constituye un organismo internacional.

Eric Wyndham White que fuera Director Ejecutivo del GATT, manifestó: "Que el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio -- como su nombre claramente lo indica es, jurídicamente hablando, un acuerdo comercial y nada más que eso. Pero precisamente porque se trata de un acuerdo multilateral y contiene disposiciones para la acción común y la decisión de sus miembros tiene la potencialidad para convertirse y de hecho se ha convertido en una organización internacional para la cooperación comercial entre los Estados signatarios". (8)

Independientemente de los propósitos de los creadores del GATT, el Acuerdo hoy en día constituye un organismo internacional y sus debilidades institucionales se han ido superando cada vez más.

Esto lo podemos ver al través de los Comités descritos anteriormente, pues podemos observar un fortalecimiento de la estructura institucional del GATT. No debemos de abstenernos de calificar al GATT como un organismo institucional, ya que su estructura orgánica y funcional así lo autorizan.

d).- Naturaleza Jurídica del GATT.

La naturaleza Jurídica del GATT ha sido analizada en multi

---

(8).- Wyndham, citado por Kennety W. Dam, "The GATT, Law and International Economic Organization", The University of Chicago Press, Chicago and London, 1970, pág. 335.

ples trabajos de Derecho Internacional, como los de Pierre Pescatore, Kenneth W. Dam o John Jackson.

El GATT es un tratado internacional que establece un conjunto de obligaciones y derechos para los países que lo han suscrito.

Los convenios comerciales no son algo nuevo en la historia. Por el contrario, constituyen una de las primeras manifestaciones de la voluntad del ser humano de colaborar para satisfacer sus necesidades. Son también ejemplo de solución pacífica para las controversias.

Sin embargo, no todos han sido equitativos y estos últimos no solo no han contribuido a la paz mundial, sino que han agudizado los conflictos existentes o los han hecho surgir.

Hay diversas clases de convenios comerciales. Una clasificación importante es aquella que distingue entre los bilaterales y los multilaterales. Igualmente se clasifican en cuanto a la materia que regulan.

El GATT es un convenio comercial. Es el más importante de los convenios comerciales, pues cuenta en la actualidad con 85 países miembros que representan más del 85% del comercio mundial.

El GATT es un tratado de carácter general, abierto a la participación de cualquier Estado. Es un acuerdo ejecutivo multilateral, que se creó por varios Estados. Su objetivo principal -

es suprimir las barreras al comercio entre las naciones. La casi totalidad de las transacciones comerciales internacionales, se realizan hoy en día, siguiendo las reglas del GATT, mismas que son seguidas aún por países no miembros a este Acuerdo.

En el GATT el único instrumento jurídico internacional que se ocupa de establecer normas para regular el comercio entre las naciones y es a la vez un organismo donde se llevan a cabo negociaciones tendientes a suprimir los obstáculos al comercio.

Tiene pues el GATT una naturaleza dual: constituye un Código de conducta para las partes contratantes y al mismo tiempo un foro de negociación para las desgravaciones arancelarias.

El hecho de que el GATT constituya un Convenio que impone "reglas" a sus suscriptores, no ofrece problema alguno de interpretación. Además, como fuente de "reglas de comportamiento", el GATT ha sido sumamente exitoso, puesto que la mayoría de las transacciones se llevan a cabo según tales reglas.

La segunda cuestión importante consiste en determinar si el GATT tiene personalidad jurídica y al respecto muchos especialistas han discutido, si al través del Acuerdo se creó un nuevo organismo internacional dotado de personalidad jurídica propia, distinta de la de sus integrantes y por lo tanto, sujeto de derechos y obligaciones ante la comunidad de naciones.

La determinación de esta cuestión tiene importantes repercusiones prácticas por cuanto a sus posibilidades de "crear" nor

mas jurídicas, o resolver controversias.

Inicialmente el GATT no se pretendía crear como un sujeto de Derecho Internacional pero de hecho se transformó en tal. Los Estados suscriptores del Tratado asumieron un conjunto de obligaciones y derechos que son exigibles recíprocamente.

Para facilitar la consecución de sus objetivos, crearon una maquinaria institucional muy simple, casi esquemática, que al principio no se distinguía de las Partes Contratantes, pero que evolucionó aceleradamente desde entonces, dotando al GATT de una personalidad propia distinta de la de sus miembros.

Según Hudec, dos importantes limitaciones se impusieron a los hombres que negociaron el tratado: la aceptación "provisoria" de las obligaciones legales derivadas del acuerdo e inclusive solo en el caso de que no fueran incompatibles con la legislación nacional vigente y la segunda "la decisión de que el GATT no podía ser una organización internacional formal". (9)

La primera limitación derivó del propósito de los redactores del Acuerdo de obtener su rápida ratificación, allanando las objeciones que pudieran hacer valer los órganos legislativos locales y, la segunda, específicamente del pragmatismo nor-

---

(9).- Hudec, Roberto, "El Sistema Legal del GATT: Jurisprudencia dipolomática", Revista Derecho de la Integración, BID-INTAL, número 8, Buenos Aires, 1971, pág. 45.

teamericano, así como del hecho de que se tenía en mente crear -- la OIC, y por lo tanto, no debían publicarse los organismos in-- ternacionales, para evitar costos excesivos, así como interfe~~ren~~ cias competenciales.

Como señaló Hudec, "es importante hacer notar que esas li mitaciones eran consecuencia de exigencias a corto plazo. Las -- consecuencias de este mosaico, muchas de ellas molestas, en gran parte fueron aceptadas suponiendo que la OIC pronto tendría exis~~te~~ tencia, y que los gobiernos podían vivir con casi cualquier ti-- po de monstruosidad durante algunos años." (10)

Los Estados signatarios del GATT no quisieron crear un -- nuevo organismo internacional, puesto que al través de la Carta -- de la Habana se formaría la Organización Internacional de Comer-- cio que finalmente no se integró, por lo que lo único que sobre-- vivió fué la "monstruosidad inicial", es decir, el GATT.

Varios de los delegados que acudieron a las sesiones ini-- ciales en las que se discutió la creación del GATT, preguntaron-- como podrían funcionar el Acuerdo sin un mecanismo institucional que permitiera a las Partes Contratantes tomar decisiones e im-- plementarlas en la práctica. La única respuesta que se les pro-- porcionó fué el carácter "provisional" del GATT y la promesa de-- que en el futuro las propias Partes Contratantes resolverían la--

---

(10).- Ibidem, pág. 46.

cuestión institucional.

Las soluciones "provisionales" que se dieron al problema de la estructura institucional del GATT trajeron como consecuencia que el Secretariado original naciera sumamente limitado.

Esta situación ha evolucionado. Al no haberse ratificado la Carta de la Habana por el Gobierno Norteamericano, no llegó a crearse la Organización Internacional de Comercio y, consecuentemente se hizo necesario ir fortaleciendo al Secretariado del GATT, que es precisamente lo que ha ocurrido.

### CAPITULO III.- PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DEL GATT.

El Acuerdo General es un documento largo y complicado, -- mismo que está basado en unos principios fundamentales mismos -- que estudiaremos a continuación.

#### a).- Principio de la no discriminación.

Este primer principio, encarnado en la "cláusula de la nación mas favorecida", consiste en que el comercio debe ser enca- minado sobre bases referentes a la "no discriminación.". Todas las Partes Contratantes estan obligadas a dar un tratamiento tan fa- vorable como el que le den a cualquier otra nación referente a la administración y aplicación sobre cargos e impuestos a exportacio- nes e importaciones.

Ninguna nación puede dar ventajas especiales a alguna ---- otra. Todas son sobre bases equitativas y al conseguirse barreras comerciales bajas, los beneficios deben ser compartidos entre to- dos. Excepciones a este principio solo se permiten en algunas -- circunstancias especiales como el de "arreglos comerciales regio- nales" o "uniones aduaneras" (artículo XXIV), lo establecido en - el Artículo XXXV que permite la no aplicación del Acuerdo entre - dos partes contratantes, si ambas no han entablado negociaciones- arancelarias entre ellas, y si una de las dos no conciente dicha - aplicación en el momento en que una de ellas llegue a ser parte

contratante lo dispuesto en el Artículo XIV que establece expresamente las excepciones de la regla de no discriminación; el artículo XXV, párrafo 5 donde se otorga la posibilidad de eximir a una parte contratante de alguna de las obligaciones impuestas por el Acuerdo General (waivers); el artículo VI relacionado con los derechos antidumping y derechos compensatorios; lo referente a medidas de urgencia sobre la importación de productos -- en casos particulares en el Artículo XIX; lo dispuesto en el -- Artículo XXIII que se refiere a la protección de las concesio--- nes y ventajas otorgadas por el Acuerdo General.

"El principio de la no discriminación en materia de co--- mercio internacional, se traduce en el tratamiento igualitario - otorgado a la entrada, salida o tránsito de productos en un te-- rritorio aduanero determinado, cualquiera que sea su origen o -- destino". (1)

Fernandez Lalane nos dice: "La eliminación del tratamien- to discriminatorio en materia de comercio internacional, consti- tuye una preocupación obsesiva del GATT, este objetivo es recor- dado con particular insistencia en los distintos artículos del - Acuerdo". (2)

---

(1).- Ons, Indart, Carlos, "El Principio de Reciprocidad en el - Tratado de Montevideo", Revista Derecho de la Integración- BID-INTAL, número 6, Buenos Aires, 1970, pág. 50

(2).- Fernandez Lalane, Pedro, "Dumping", en la Revista Derecho- de la Integración BID-INTAL, número 4, Buenos Aires, 1965, pág. 33.

Podemos decir, que el principio de la no discriminación en los tratados comerciales tiene una doble finalidad: 1) el impedir que las partes contratantes se discriminen entre si y --- 2) el impedir tratamientos que favorezcan a terceros en detrimento de las partes contratantes.

Este principio, como su nombre lo indica, desempeña una función negativa o sea, impedir que un país obtenga aisladamente, que en vez de multilateralmente, un tratamiento más favorable. Los productos importados o que pretenden importarse en un país, deben recibir el mismo tratamiento, soportando idénticas cargas y gravámenes, sin que se les discrimine en función del origen de la mercancía. Este principio se refiere tanto a productos procedentes del exterior como a productos nacionales. -- Esto es, que en el mercado, los productos son idénticos, sin -- que su origen justifique tratamientos comerciales diferentes.

El GATT no admite de ninguna manera discriminación comercial en función del país de origen de la mercancía, por lo menos para los miembros del Acuerdo General.

Este principio implica a la vez la aplicación simultánea e incondicional de dos normas: la cláusula de la nación más favorecida y la cláusula de tratamiento nacional.

b).- La Cláusula de la Nación mas Favorecida.

No debe equipararse el principio de la no discriminación con la cláusula de la nación más favorecida. Ese principio es - de índole general. Esta es solo un medio o instrumento para implementar aquel, e inclusive pueden usarse otros mecanismos para lograr ese mismo fin. La relación entre ambos es de género a especie.

Es sin duda, de todos los mecanismos del GATT el más importante el de la cláusula de la nación mas favorecida, por lo que cualquier ventaja, fuero, privilegio o inmunidad, en materia de derechos aduaneros que conceda una de las partes contratantes respecto a un producto originario o destinado al territorio de otra parte contratante, se extiende automáticamente para los productos similares originarios o destinados a los demás países.

La cláusula de la nación mas favorecida es una institución antigua en los convenios comerciales.

Entre algunas de las definiciones que tenemos estan:

"Una estipulación convencional por la cual dos partes -- (A y B) acuerdan que si posteriormente una de ellas celebra con un tercer Estado (c) un tratado de comercio concediendo a "C" - ventajas comerciales particulares, estas ventajas serán concedidas ipso facto al contratante inicial".

Se entiende por cláusula de la nación más favorecida a -- "entrando una disposición de un tratado en virtud del cual un -- Estado se obliga a conceder el trato de la nación más favorecida a otro Estado en una esfera convenida de relaciones".(3)

"Por el trato de nación más favorecida" se entiende un -- trato otorgado por el Estado concedente al Estado beneficiario, -- o a personas o cosas que se hayan en la misma relación con un -- tercer Estado".

De esta forma, ambas partes se comprometen a extenderse -- mutuamente todos los beneficios que con posterioridad a la conclu -- sión del convenio concedan a un tercero, impidiendo esto el otor -- gamiento de tratamientos preferenciales en detrimento de los con -- tratantes originales. Se evita así que un país conceda mayores -- ventajas en el comercio a sus clientes principales en perjuicio -- de terceros países. (4)

Mucho se ha discutido acerca de la extensión y alcance ju

(3).- La Comisión de Derecho Internacional de la ONU de 1964 a -- 1975, examinó lo correspondiente a la Cláusula de la nación más Favorecida y elaboró un proyecto de convención de 21 -- artículos. Véase: Edmund Jan Osmańczyk, enciclopedia Mun -- dial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas. Méxi -- co. Fondo de Cultura Económica, 1976, págs. 226-227.

(4).- Sepulveda Amor, Bernardo, "GATT y ALALC y el Tratado de -- mas favor" en el libro de Francisco Orrego, Derecho Inter -- nacional Económico, volumen I, Fondo de Cultura Económica, -- Ia. Edición México, 1974, págs. 134 y 135.

rídico de la Cláusula de la nación más favorecida e igualmente - acerca de su impacto efectivo respecto de las economías de los - países en desarrollo.

Como ha señalado Felix Peña los estudios jurídicos sobre la Cláusula de la nación más favorecida, son muy numerosos puesto que contra lo que pudiera pensarse de primera intención. Los mecanismos operativos, las modalidades, alcances y limitaciones de la cláusula son muy complejos. (5)

La cláusula tiene diversas variables en cuanto a su extensión y alcance jurídicos. La fórmula seleccionada por los redactores del GATT en el artículo I, fué la versión más amplia en su modalidad incondicional aunque los preceptos de la parte IV del Acuerdo autorizan excepciones.

El principio involucrado en la cláusula de la nación más favorecida es desde el punto de vista positivo la extensión de la reducción de las barreras arancelarias. Es decir la liberalización del comercio, y desde el punto de vista negativo o restrictivo la prohibición de las discriminaciones o la extensión de la no discriminación. Por eso habíamos dicho que es un instrumento de aquel principio.

---

(5).- Alvarez Soberanis, Jaime, "La Cláusula de la Nación mas Favorecida en el Tratado de Montevideo", En la Revista del Fore Internacional del Colegio de México, Volúmen XI, número 4, México, 1971, págs. 602 a 618.

La cláusula de la nación más favorecida pretende imponer la igualdad en el intercambio comercial, o lo que es lo mismo - trata de reflejar una reciprocidad de concesiones que no estan- pues siempre resultan más beneficiados los países desarrollados.

La filosofía inspiradora de la cláusula de la nación más- favorecida es el liberalismo comercial absoluto impuesto por la- Gran Bretaña en sus tratos con el resto del mundo y que hereda-- ron los Estados Unidos. La cláusula supone que las partes que -- celebran el tratado en el que se le incluye, están colocadas en- una situación de igualdad.

#### Crítica a la Cláusula de la Nación más favorecida.

Esta situación de igualdad no ha existido nunca. Por eso- el funcionamiento de la cláusula no ha beneficiado a los países- en desarrollo, sino que por el contrario, ha mantenido las dife- rencias de estos con el mundo industrializado. La cláusula cons- tituye un serio obstáculo para la liberalización del comercio, - pues el argumento que sostienen muchos críticos se basa en que - ningún país concederá ventajas comerciales a otro ya que la in-- clusión de la cláusula haría extensible tal concesión a terceros países que no estan dispuestos a ofrecer compensaciones por di-- cha ventaja. El temor a extender, beneficios arancelarios o co-- merciales a terceros, sin compensación, conduciría cuando menos, a una congelación de la situación existente, ya que cualquier--- acción en otro sentido, llevaría al país que otorga las ventajas a una progresiva liberación de su comercio, sin que sus exporta-

ciones disfrutasen de similares ventajas en los mercados exteriores. Bajo estas circunstancias la cláusula de la nación más favorecida no solo no favorecería la liberalización del comercio, sino que reforzaría las tendencias proteccionistas. (6)

En un momento histórico como el que vivimos, ante el creciente abismo que separa al mundo desarrollado del mundo en desarrollo, en cuanto a la cultura, la alimentación, los beneficios de la civilización; un mundo donde prevalecen y se acentúan mas tremendas desigualdades, precisamente porque pretende que se trate igual a quienes no lo son.

Vilma Veida nos dice: "la cláusula de la nación más favorecida, más que un instrumento igualador, es preservador de la igualdad en caso de que ésta sea preexistente, en caso contrario tiende a profundizar el desequilibrio entre los Estados. A esto hay que agregar que su inclusión en un acuerdo multilateral con pretensiones universalistas, paraliza toda posibilidad de emplear políticas comerciales heterodoxas para acelerar el desarrollo económico". (7)

Don Andrés Bello y desde el siglo pasado, nos expresaba -

(6).- Más Magrr, Alejandro, "Comercio Internacional: el GATT", - Madrid, Publicaciones Guadana, 1968.

(7).- Veida, Vilma, "La Cláusula de la Nación más Favorecida en los Acuerdos de Comercio Contemporáneo", Revista Uruguaya de Derecho Internacional de la Asociación Uruguaya de Derecho Internacional, Año I, Número I, Montevideo, 1972, pág. 101.

ya sus temores con relación a los efectos prácticos que podría - traer el que nuestra región celebrará tratados comerciales con - las grandes potencias. El decía: "Una Nación obrará cuerdamente- si en sus relaciones con otras se abstiene de parcialidades y -- preferencias siempre odiosas, pero ni la justicia ni la pruden-- cia reprueban las ventajas comerciales que franqueamos a un pue- blo en consideración a los privilegios o favores que éste se ha- ya dispuesto a concedernos". (8)

Hay otra crítica más sólida. Es la relativa a que el prin- cipio de la no discriminación y la aplicación incondicional de - la cláusula de la nación más favorecida, implícitas en un acue- do de carácter multilateral, no benefician a todos los países por igual. Sólo en el caso de que todos los países tuvieran estructu- ras económicas similares o niveles de desarrollo muy parecidos, - podríamos estar todos de acuerdo en que la cláusula de la nación mas favorecida aporta iguales beneficios para todos.

Las diferencias existentes, sobre todo en la capacidad -- financiera, se traducen en que la igualdad total en el trata--- miento comercial benefician en mayor medida a los países más --- avanzados. No hay mayor discriminación que la ausencia total del trato discriminatorio. La aplicación incondicional de la cláusu- la de la nación más favorecida, es un instrumento de expansión -

(8).- Bello, Andrés, "Principio del Derecho de Gentes", Santiago, 1832, Edición de las obras completas de la Universidad de Chile, Santiago, 1876, Tomo X pag. 127.

comercial, que beneficia más ampliamente a los países industrializados. Esta evidencia es la que originó la parte Cuarta del -- Acuerdo General. (9)

Con el fin de flexibilizar la aplicación de la cláusula, -- el Acuerdo General recoge en su texto una serie de excepciones -- a su aplicación, las cuales pueden ser de tres tipos;

- Las que tienen su origen en acuerdos preferenciales, -- existentes con anterioridad a la conclusión del Acuerdo.

- Las derivadas de integraciones regionales y

- Aquellas que sin estar expresamente previstas por el -- Acuerdo, pueden ser aceptadas por las partes contratantes (art.- XVIII).

c).- La Cláusula Nacional o Principio del Tratamiento Nacional.

El principio de la no discriminación no solo significa -- que las mercancías importadas han de recibir igual trato, con -- independencia de su procedencia, sino también que se les ha de tratar de forma similar a las nacionales. Es decir, que los re-- glamentos internos no han de aplicarse a los productos importa-- dos o nacionales de manera que se proteja a la producción nacional.

---

(9).- Curzon Gerard, "La Diplomacia del Comercio Multilateral México, Fondo de Cultura Económica, 1969, pág. 73.

Este principio que se encuentra en el Artículo III, Parte II del Acuerdo General nos dice: "Trato nacional en materia de - tributación y de reglamentación interiores". Párrafo 22S: "Los - productos del territorio de toda parte contratante importados en el de cualquier otra 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 lo."

Este mismo artículo en su párrafo IV dice: "los productos importados no quedarán sujetos a un trato menos favorable que el trato concedido a los productos similares de origen nacional, en lo que se hace referencia a las leyes, reglamentos y demás prescripciones sobre la venta, oferta, compra, transporte, distribución y utilización de estos productos en el mercado interior".

Hay excepciones reconocidas a este artículo en cuanto a - su aplicación. Así quedan excluidos de esta obligación las leyes, reglamentos y cualquier otra prescripción que regule la adquisición por organismos gubernamentales de productos destinados a cubrir necesidades de los poderes públicos, y no a ser vendidos -- en el comercio o para servir a la producción de mercancías destinadas a su venta en el comercio.

d).- Principio de la Reciprocidad.

Este principio se expresa desde el preámbulo mismo del -- Acuerdo, al establecerse que las Partes Contratantes "están entrando a acuerdos recíprocos y mutuamente ventajosos".

Este principio de reciprocidad se complementa obviamente con el de no discriminación anteriormente descrito, e implica -- que toda concesión debe ampliarse a todas las partes contratantes del Acuerdo General.

¿En que consiste la reciprocidad? Gramaticalmente hablando, reciprocidad es la "correspondencia mutua de una persona o cosa con otra", el adjetivo recíproco significa "igual en la correspondencia de uno a otro". (10)

Encontramos de nueva cuenta la idea de la "IGUALDAD". Los tres principios pretenden alcanzar el mismo objetivo; PROTEJER - LA IGUALDAD.

El concepto de reciprocidad se emplea tanto en el Derecho Interno como en el Derecho Internacional. En el primero, los contratos bilaterales o sinalagmáticos se caracterizan porque ambas partes se obligan recíprocamente la una hacia la otra; en la esfera internacional, los tratados constituyen acuerdos de voluntad entre los Estados soberanos. De ahí que encontremos algunos recí

(10).- Raby Pondemela Antonio, "Diccionario de la Lengua Española", 9a. edición, Edit. Porrúa, México, 1976, pág. 636.

procos.

La reciprocidad puede ser formal o real.

La real atenderá a los beneficios efectivamente percibidos por las partes mientras que la formal, al simple hecho de las concesiones.

CAPITULO IV. - "RONDAS DE NEGOCIACION"

Una de las bases principales del Acuerdo General es "la substancial reducción de tarifas y otras barreras al comercio". Este ha sido el objetivo de una larga serie de negociaciones - (7) desarrolladas en el seno del GATT; la última y la más ambiciosa de todas fue la "Ronda Tokio" que terminó en 1979 y de la que nos ocuparemos más a fondo. Pero hubo seis rondas de Negociación anteriores a la Ronda Tokio y estas fueron:

a).- Primera Ronda de Negociación. Ginebra 1947.

Esta ronda de negociación tuvo lugar del 10 de abril al 30 de octubre de 1947. Coincidió con el nacimiento del GATT y con sus objetivos básicos. Se negociaron 45000 artículos valorados en 10,000 millones de dólares. Esta primera ronda de negociación tuvo mucho éxito y esto lo podemos atribuir a: que se trataba entre otras cosas de la primera reunión, que los países que concurrieron tenían un arancel elevado, razón suficiente para comprender que un sacrificio arancelario no tenía mayor significado que la reducción puramente normal. Se logró el máximo impacto desde su instalación ya que los países participantes se enfrentaban a la post-guerra y estaban animados del mejor espíritu de negociación. Los Estados Unidos, marcó la pauta a seguir en la reunión con la expresa facultad de reducir sus tari-

fas hasta en un 50%, siendo Estados Unidos el principal promotor, primer comprador y mejor mercado.

En esta Ia. Ronda de Negociaciones y Constitutiva del GATT participaron 23 países: Australia, Bélgica, Brasil, Birmania, Canadá, Ceilán, Chile, Rep. de China, Cuba, Checoslovaquia, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Pakistán, Rodesia del Sur, Siria, Sudáfrica, Reino Unido y Estados Unidos. De todos estos países, 11 eran países en desarrollo con el propósito de obtener "una reducción sustancial de aranceles y otras barreras al comercio y eliminar las preferencias, sobre una base de reciprocidad y ventajas mutuas" (1).

b).- Segunda Ronda de Negociación, Annecy, Francia 1949.

En Annecy, Francia desde junio hasta el 10 de octubre de 1949 tuvo lugar esta Ronda de negociación.

El objetivo fundamental de esta ronda fue el de continuar con las negociaciones para reducir aranceles y evaluar la adhesión de varios países solicitantes.

Sobre lo de reducción de aranceles, las Partes Contratantes llegaron a intercambiar 5000 concesiones Arancelarias sin que en la información disponible se haya determinado su valor.-

(1).- GATT, "Final ACT Adopted at the Conclusion of the Second Session of Preparatory Committee of the United Nations -- Conference on Trade and Development" Lake Success, New York, 1947, Vol I, pág. 5.

El resultado de esta ronda no fue muy halagador en virtud de -  
 que apenas se representaba esta negociación un 6% aproximado -  
 del número de concesiones obtenidas en 1947. Sin embargo, la -  
 falta de información con respecto al valor de tales concesiones  
 nos limita en esta evaluación.

Sobre la evaluación de aceptar a algunos países solici--  
 tantes (12), se decidió aceptar a nueve de inmediato siendo es-  
 tos países: Dinamarca, República Dominicana, Finlandia, Grecia,  
 Haití, Italia, Liberia, Nicaragua, Suecia y a Uruguay se le con-  
 cedió un plazo mayor para adherirse al Acuerdo General.

c). - Tercera Ronda de Negociaciones. Torquay, Inglaterra 1951

Tuvo lugar esta ronda de negociación del 28 de Septiem--  
 bre de 1950 al 21 de abril de 1951 en Torquay, Inglaterra con -  
 el fin de ocuparse de la posible adhesión de algunos países in-  
 teresados y con el objeto de reducir aranceles.

En esta ronda se negociaron 8700 concesiones y los paí--  
 ses participantes no quisieron calcular el valor de lo concesio-  
 nado, surgiendo inconformidades acerca del método de seguir en-  
 las negociaciones.

Se ocuparon del análisis del memorandum: "Problema de la  
 Desigualdad de las Tarifas Europeas", presentando por once paí-  
 ses dándose así la ocasión para estudiar las diferencias aran-  
 celarias y una área estratégica para el Comercio Internacional.

como lo fué la zona del Mercado Europeo.

En esta Ronda de Negociaciones se obtuvieron:

-La necesidad de consolidar las concesiones otorgadas - por otros tres años, y el compromiso de no elevar los aranceles negociados.

-Se propuso una enmienda al Artículo XXVIII, en la cual se estableció la revalidación de las concesiones por un período de tres años, al 10. de enero de 1954.

-Los países con tarifas bajas propusieron que los países europeos eliminasen toda aquella parte de un arancel que se hallase por encima de un límite determinado, fijándose límites - máximos por categoría de mercaderías.

-Se analizó lo relativo a las disparidades arancelarias existentes.

Francia presentó en esta ronda una propuesta conocida como el "Plan Francés", que pugnaba por una reducción arancelaria general del 30% mediante tres reducciones anuales del 10%.

Según el "Plan Francés", la reducción arancelaria se - aplicaría a los productos agrícolas e industriales, y entre -- otros puntos, introducía un procedimiento especial para los países en desarrollo, por la importancia de los aranceles, como - fuentes de ingresos fiscales, o como mecanismos proteccionistas. Este tratamiento diferenciado se retiraría cuando se llegase a exportar competitivamente los productos negociados.

Los países que decidieron adherirse al Protocolo en esta ronda de Negociación fueron Austria, Perú, República Federal - Alemania y Turquía.

d).- Cuarta Ronda de Negociaciones, Ginebra. 1956.

Se llevó a cabo en Ginebra a partir de enero de 1956. - Entre algunos de sus objetivos se pretendía reformar el procedi-  
miento de las negociaciones.

Los representantes de la Europa Continental decían:

"...los procedimientos seguidos en Ginebra, Torquay y -  
Annecy, no pueden dar ya más resultados satisfactorios (2)... -  
progresos considerables solo podrían hacerse si se aplicaran -  
otros métodos distintos a las negociaciones bilaterales... No -  
es muy alentador observar que cinco años de contínuas solitu-  
des en pro de la buena causa de los países con bajas tarifas -  
hayan producido resultados tan limitados". (3)

El reglamento de la Conferencia Arancelaria establecía -  
como objetivos de las negociaciones, la reducción del nivel ge-  
neral de los Derechos de Aduana y otras cargas en la importa-+-

---

(2).- P.H. Forthome hablando por Bélgica, Informe de la Prensa-  
del GATT-278 el 19 de enero de 1956.

(3).- Bentricks, Baron, Director de Relaciones Económicas Extran-  
jeras del Reino de los Países Bajos, Informe de la Prensa  
del GATT-279 del 19 de enero de 1956.

ción, en forma especial, la reducción de los Derechos que dificultaban la importación de mercancías, incluso en cantidades mínimas, así como el intercambio de concesiones, sobre una base de reciprocidad y ventajas mutuas.

La regla del Principal Proveedor, se usó de nueva cuenta, se habían dado facultades al Comité de Negociaciones Comerciales, para que adoptasen medidas con la finalidad de entablar negociaciones de carácter triangular o multilateral, con la finalidad de que el alcance de las negociaciones fuese mayor, pretendían también abarcar los Derechos de Aduana, Reglamentos y la aceptación de ciertos monopolios para importación.

Esta Ronda de negociación se inició el 18 de enero de 1956 habiendo manifestado su intención de participar 25 países.

Para muchos el resultado de esta Ronda de Negociación fue un verdadero fracaso, pues sus resultados fueron mínimos y se especulaba de que ésta sería la última Conferencia de tipo bilateral-multilateral.

e).- Quinta Ronda de Negociaciones. Ronda Dillon Ginebra 1960-62

Esta Ronda de Negociación llamada "Ronda Dillon" se celebró en Ginebra, Suiza, de septiembre de 1960 a julio de 1962.

Se llama "Ronda Dillon" en honor del Subsecretario de Estado para Asuntos Económicos Dillon, que en el año de 1958 y durante la XIII Período de Sesiones del GATT, propuso un nuevo

ciclo de negociaciones por el interés que había en su país, para negociar nuevas concesiones con la Comunidad Económica Europea. Se crearon tres comités:

Primer Comité.- Para organizar una Ronda de Negociaciones Comerciales. Se ocupó de la renegociación arancelaria con los países de la Comunidad Económica Europea, con motivo de su integración. De la celebración de Negociaciones Comerciales entre los países participantes, incluyendo la Comunidad en bloque como un solo miembro. De las negociaciones relativas a la Adhesión de Camboya, Israel y Túnez. La renegociación de los aranceles con los miembros de la Comunidad Económica Europea, se inició en septiembre de ese año y finalizó en mayo de 1961. Los métodos utilizados para la negociación fueron:

-Negociación producto por producto, otorgando concesiones mediante la reducción de Derechos u otras formas de protección; la Consolidación de Derechos a niveles existentes y un compromiso de no aumentar los derechos.

-Otorgamiento de Concesiones mediante el Principio de Reciprocidad mutuas.

-Reconocimiento para la Consolidación de Derechos poco elevados o de un régimen de admisión con franquicia equivale a una Concesión de un valor igual a una reducción de Derechos elevados.

-Negociaciones de Preferencia, conforme al Acuerdo General.

-Señalamiento de las Concesiones indirectas que se obtuvieran en las negociaciones.

Obstáculos no Arancelarios:

-Protección derivada del funcionamiento de los monopolios de importación a que se refieren los Artículos II y XVII.

-Reglamentaciones Cuantitativas Interiores, (párrafo 6, Art. II).

-Niveles de Contingentes de Conformidad al artículo IV.

-Restricciones a la importación referente a productos agrícolas (Apartado C del párrafo 2 del Artículo XI).

-Subsidios que pueden servir para la reducción de importaciones.

Los países en vías de desarrollo criticaron esos procedimientos porque consideraban que los países industrializados, nuevamente, no habían hecho negociaciones sobre productos de interés para esos países, bajo el principio de que los miembros podían negarse a negociar sobre los productos que no tuvieran interés y bajo el Principio de Principal Proveedor se había limitado la capacidad de negociación de los países en vías de desarrollo, puesto que nunca eran principales abastecedores de productos manufacturados. Con la regla del Principal-

Proveedor quedaron excluidos de la Negociación, productos industriales de interés para los países en vías de desarrollo.

Segundo comité. - Para examinar las repercusiones de las políticas agrícolas nacionales en el Comercio Internacional.

Sus objetivos eran:

-Complicar la documentación pertinente sobre la aplicación, por los miembros del GATT de medidas de carácter no arancelario para la protección de la agricultura, para mantener los ingresos de los agricultores.

-Determinar con lo recopilado, la aplicabilidad de las reglas del GATT, para favorecer el desarrollo del comercio Internacional a base de reciprocidad y ventajas mutuas, según el Artículo primero del GATT.

El Comité llegó a la conclusión de moderar inmediatamente la protección agrícola, ya que la aplicación de Medidas no Arancelarias había venido a desequilibrar los derechos y obligaciones de los países miembros del GATT.

Tercer Comité. - Para identificar soluciones a los problemas comerciales de los países en vías de desarrollo.

La auténtica negociación de la Ronda Dillon, mostró lo absurdo de la práctica de hacer las negociaciones producto por producto. Al final de las negociaciones se volvió a caer nuevamente en la negociación bilateral, y la promesa del 20% sobre reducciones arancelarias no fué totalmente cumplida, y los demás -

países industrializados respondieron haciendo concesiones también inferiores a lo estipulado.

A partir del 10 de noviembre de 1962, una nueva posibilidad de negociación se presentó. El Congreso Norteamericano aprobó la "Ley de Expansión Comercial" que autorizaba al presidente norteamericano a rebajar el arancel de la Unión hasta en un 50% a lo largo de cinco años. La reducción podría llegar a la supresión total de los derechos cuando en conjunto la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos controlasen el 80% del comercio internacional. Además la mencionada ley abría la posibilidad de reducir en los Estados Unidos, los aranceles en un 10% a sus productos tropicales siempre y cuando la Comunidad Económica Europea otorgara un trato no discriminatorio y análogo.

Este fué el panorama que encontró el Presidente Kennedy al tomar posesión en 1960. La nueva administración prepara la "Ley de Expansión" que por si misma no reducía tarifas, simplemente confería al presidente el poder de negociar con otros países para que tales reducciones fueran introducidas a cambio de concesiones recíprocas. (4)

Esta Ley permitió al presidente evitar el sistema de -

---

(4).- Moya, Eduardo, "Hacia la Sexta Conferencia del GATT", Madrid, publicaciones I.C.E., 1963.

producto por producto y negociar mediante categorías extensas de los mismos.

Tomando en cuenta que los Estados Unidos son el más rico mercado del mundo, con el mayor poder adquisitivo y la mayor demanda efectiva, se explica que otras naciones esperaran deseosas el entrar a esas concesiones recíprocas a fin de tener acceso a ese mercado.

Fué en octubre de 1962 que se emplazó a un Comité del GATT para ultimar los detalles de los procedimientos que probablemente se seguirían en el futuro. Este trabajo se complementó en 1963-64 y las negociaciones de tarifas más importantes en el seno del GATT se efectuaron en 1963-1965.

f).- Sexta Ronda de Negociación: Ronda Kennedy. Ginebra 1964-67.

Esta Ronda dió como resultado, importantes reducciones-tarifarias y se consideró como:

"El Acuerdo de más largo alcance sobre la reducción de Barreras al Comercio Mundial que jamás se haya logrado. Las principales Naciones Industrializadas comerciantes convinieron en hacer extensas reducciones Arancelarias que en promedio -- representaban alrededor de 40,000 millones de dólares. También se lograron otros Acuerdos importantes. Las reducciones Arancelarias ayudaron al comercio con respecto al 80%, aproximadamen

te, de los productos exportados por los países en desarrollo".

(5) Pero en el terreno de los productos agrícolas, los resultados no fueron los esperados y mucho menos importantes que en el de los artículos manufacturados, pues se consideró que las Barreras de carácter no Arancelario, habían incrementado en forma notable: (6)

Los países participantes fueron 46 y su resultado fué: "Los productos agrícolas representaban uno de los principales intereses de Estados Unidos, la necesidad de mantener y expandir sus mercados en la Comunidad Económica Europea era parte fundamental en la Ley de Expansión Comercial y se explica por el hecho de que ese país, sigue siendo el mayor exportador de productos agrícolas en el mundo, preocupado basicamente por las tendencias autárquicas de la política agrícola de la Comunidad que se habían dejado sentir en el sector de cereales". (7).

Al concluir el plazo otorgado por el Congreso norte----

- 
- (5).- Orígenes, Organización y Actividades, Resumen de las Actividades de las Naciones Unidas durante el periodo de 1966-1970.
- (6).- Preeg, Ernest, "Traders and Diplomats: An analysis of the Kennedy Round of Negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade". Washington, 1970.
- (7).- Demeneghi Colina, Francisco, "Las Negociaciones Comerciales del GATT y los países en Desarrollo", Tesis, 1975, - pág. 117 y sig.

americano a su presidente, en junio de 1967, que coincidía con el cierre de la sexta Conferencia arancelaria del GATT, finalizaba la negociación de la Ronda Kennedy, en donde se había llegado a una reducción del 30% de las tarifas arancelarias impuestas por los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea a los productos industriales. Aunque no se lograron las metas fijadas para los productos industriales y en lo que respecta a los productos agrícolas los resultados fueron casi nulos, la Ronda Kennedy resultó de gran importancia en los objetivos de reducción de aranceles de las Conferencias del GATT.

Como complemento podemos decir que en 1964 y como consecuencia de las presiones ejercidas por los países en desarrollo para obtener un trato más justo y mayor participación en el comercio, se creó la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Un año más tarde, durante la misma Ronda Kennedy, el GATT reconoció la necesidad de otorgar mayores ventajas a dichos países, lo cual hizo al través de la creación de una nueva parte, la Parte IV del Acuerdo General. Esta parte IV referente a Comercio y Desarrollo dice: "Las Partes Contratantes pueden facultar a las partes contratantes poco desarrolladas para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y desarrollo".

Uno de los mayores logros obtenidos por estos países fué

la creación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) en 1968 y que consiste en que las economías avanzadas suprimen totalmente los aranceles para ciertos montos de diferentes productos sin obtener reciprocidad, es decir estableciéndose la preferencia en una sola dirección.

Este sistema contiene un trasfondo proteccionista, porque se concede en su mayor parte a productos industriales donde los aranceles actuales son ya reducidos; las preferencias a productos agrícolas son mínimas, a pesar de ser el principal renglón de exportación de los países atrasados. Además este sistema establece topes en valor y volúmen a la importación de mercancías para obtener derecho a la reducción arancelaria.

g).- Séptima Ronda de Negociación. Ronda Tokio. 1973-1979.

La Ronda Tokio de negociaciones Comerciales Multilaterales (1973-79) produjo el acuerdo más comprensivo de todas las rondas de negociación auspiciadas por el GATT.

El acuerdo que originó el inicio de esta Ronda de Negociaciones surgió en un documento conocido como "La Declaración-Tokio" adoptada en una junta ministerial en la capital Japonesa en Septiembre de 1973. Esta declaración tuvo mayor interés en los problemas comerciales de los países en desarrollo. Estableció que mientras los países desarrollados esperaban negociar en base a la "reciprocidad" con el fin de nivelar las con

cesiones comerciales que ellos recibían, acordaron no aceptar - de los países en vías de desarrollo contribuciones inconsistentes con su desarrollo individual, financiero y comercial.

Noventa y nueve Naciones de diferentes sistemas económicos y niveles de desarrollo, ambos miembros y no miembros del - GATT participaron en la Ronda Tokio: desde los países industrializados de Europa, lo mismo que Norteamérica y Japón. Países menos industrializados como Australia y Nueva Zelanda. En fin, - países con diferentes grados de desarrollo.

Según dice la declaración de la Ronda Tokio, el objeto - era "lograr la expansión y engrandecer la liberalización del - comercio mundial....., inter-alia, al través de el progresivo - desmantelamiento de los obstáculos al comercio..." (8).

La Ronda de Negociación fué, como en las otras rondas - multilaterales de negociación de ser conducidas en bases de ventajas recíprocas, objetivos mutuos y reciprocidad general.

El fin era "lograr por métodos apropiados un balance general de ventajas al más alto nivel posible". (9)

La Negociación cubría la reducción o eliminación de tarifas (barreras arancelarias) y otras medidas que impiden o distorcionan el comercio mundial a productos industriales como - -

---

(8).- GATT, "THE TOKYO Round of Multilateral Trade Negotiations Geneva, 1979, pág. 6.

(9).- Ibidem., pág. 7 y siguientes.

agrícolas, incluidos productos tropicales y materias primas tan to en estado natural o en proceso.

Fué en febrero de 1975 cuando el Comité de las Negocia-- ciones Comerciales estableció 6 grupos para conducir varias par tes de la Negociación. Esto se tuvo que hacer debido a que era-- casi imposible negociar en un foro en donde hubieran represen-- tantes de más de 100 naciones y con más de 3000 delegados.

Fue así como la maquinaria de la Ronda Tokio creó 6 gru-- pos y algunos sub-grupos:

Grupo a).- Productos Tropicales.

Grupo b).- Tarifas.

Grupo c).- Barreras no arancelarias.

Subgrupo 1.- Restricciones cuantitativas.

Subgrupo 2.- Barreras técnicas al comercio.

Subgrupo 3.- Materia Aduanal.

Subgrupo 4.- Subsidios.

Subgrupo 5.- Compras de sector gobierno,

Grupo d).- Agricultura.

Subgrupo 1.- Granos.

Subgrupo 2.- Carne.

Subgrupo 3.- Productos lácteos.

Grupo e).- Sector de acceso "approach sector"

Grupo f).- Salvaguardias.

Un séptimo grupo se estableció en noviembre de 1976. - Este grupo trató de "Desarrollar el Marco Internacional para la conducción del comercio Mundial el cual puede ser utilizado como la luz del progreso en las negociaciones".

El sistema para la conducción del comercio mundial. - Se presentó en la Ronda Tokio una oportunidad para revisar y mejorar el trabajo de alguna de las provisiones fundamentales del Acuerdo General. Cuatro importantes Acuerdos surgieron del grupo de trabajo y fueron adoptados por los estados miembros del GATT en su sesión anual en noviembre de 1979 surtiendo efectos inmediatamente como parte de los futuros programas de trabajo del GATT, los estados miembros aceptaron también supervisar el forum y las modalidades de realizar trabajos futuros en el área de restricciones a la exportación.

Este sistema comprende:

- Tratamiento más favorable, reciprocidad y participación total de los países en desarrollo.
- Medidas comerciales tomadas con fines de balanza de pagos.
- Acción de salvaguarda a las intenciones desarrollistas
- Y.
- Comprensión en notificaciones, encuestas y consultas.

### Tarifas.

Las reducciones en las tarifas aceptadas en la Ronda Tokio comenzaron en enero lo. de 1980 y seguirán con una reducción anual igual, llegando a su total reducción no después del lo. de enero de 1987. El valor total comercial afectado por la cláusula de la nación más favorecida en la Ronda Tokio, junto con las reducciones arancelarias es superior a los 155 billones de dólares (1977). Esto representa un promedio de un 34% de reducción de aranceles recolectados, algo comparable con lo logrado por la Ronda Kennedy (1964-67).

### Medidas no arancelarias.

Debido a que el nivel general en la protección aduanal declinó en la post-guerra, los efectos de las medidas no arancelarias fueron más pasivos. El complejo y difícil sistema para solucionar los efectos negativos de estas medidas distinguieron a la Ronda Tokio. El resultado consistió en ciertos acuerdos o Códigos de reducción que dieron una disciplina internacional más efectiva a las medidas no arancelarias.

Los Comités se crearon a principios de 1980 para supervisar cada acuerdo. Todos los acuerdos tienen especial interés por el trato más favorable a países en vías de desarrollo. Estos acuerdos son:

-Subsidios.- Certeza de los gobiernos signatarios de ase

gurarse que ningún subsidio otorgado por ellos lastime los intereses comerciales de algún otro signatario y que no impida el comercio mundial.

-Barreras técnicas al comercio.- También conocidas como Códigos Standard. Los países signatarios están de acuerdo que cuando un gobierno adopte regulaciones técnicas por cuestiones de seguridad, salud, consumo, protección u otros fines relacionados con estos países creen obstáculos innecesarios al comercio.

-Procedimientos de importación.- Reconoce que las licencias de importación pueden tener uso aceptable, pero que además su uso inadecuado puede lesionar el comercio internacional.

-Compras del gobierno.- Aseguran una competencia internacional en cuanto a los contratos de compra. Trae reglas detalladas. Está designada para hacer leyes, regulaciones, procedimientos y prácticas referentes a lograr un mejor y más transparente sistema de compras demostrando con esto que no se protege a los productos domésticos o se discriminan a los productos extranjeros.

-Valoración aduanera.- Establece un uniforme y neutral sistema de valoración de artículos para fines aduanales. Un sistema que encuadre con la realidad comercial sin dejarse llevar por una arbitraria y ficticia valoración aduanal. Los países -

en vías de desarrollo pueden tardar hasta cinco años en aplicarse este sistema.

-Revisión del código "Anti-Dumping".

Dumping es definido como las importaciones que son vendidas a precios menores que los de su país de origen. Los países participantes en esta Ronda aceptaron revisar este código que fué tratado en la Ronda Kennedy. El nuevo código interpreta el artículo VI del Acuerdo General que permite aplicar medidas anti-dumping a aquellos productos que tengan dumping.

Agricultura.

Los acuerdos de concesiones arancelarias y no arancelarias y todos los acuerdos multilaterales alcanzados en esta Ronda se aplican al comercio mundial en productos de granja lo mismo que a productos industriales. También hubo acuerdos sobre carne bovina y productos lácteos que empezaron a tener vigencia a partir del primero de enero de 1980.

-Acuerdo sobre carne de bovino.- Su objetivo es lograr la expansión, liberalización y estabilización del comercio internacional en cuanto a la carne y fomentar la cooperación internacional en este sector. El acuerdo cubre ganado vivo res... Se creó un Consejo Internacional de la Carne dentro del GATT que revisa y supervisa el cumplimiento y funcionamiento del acuerdo evaluando la demanda mundial de la carne y estable

ciendo un foro para regular los problemas que se susitasen en -  
el ámbito internacional sobre la carne de bovino.

-Acuerdo internacional lácteo.- Pugna por expandir y li-  
berar el comercio mundial en productos lácteos. Fomentar una -  
gran estabilidad en el comercio y beneficiar tanto a importacio  
nes como exportaciones, evitar grandes fluctuaciones en precios  
y brindar mejores oportunidades de expansión en este campo a -  
los países en vías de desarrollo. Este acuerdo cubre todos los-  
productos lácteos (quesos, leche en polvo, mantequilla...) y -  
tiene 3 protocolos. Existe además un Consejo Internacional de -  
Productos lácteos que supervisa y evalúa la situación del merca  
do lácteo mundial.

#### Productos tropicales.

Concesiones y contribuciones de países industrializados-  
reducen los aranceles y otras barreras comerciales referentes a  
la exportación de productos tropicales de países en vías de de-  
sarrollo. Este fué el primer resultado concreto de este acuerdo  
y fué implementado en 1976-1977. Otras concesiones se lograron-  
al final de la ronda y a principios de 1980. Las concesiones -  
cubren productos tales como café, cocoa, té, especias y otros -  
artículos.

-Acuerdo comercial de aviación civil.- Muchos países in-  
dustrializados aceptaron en la Ronda Tokio el eliminar para el-

primero de enero de 1980, todos los impuestos aduanales o cargas similares en cualquier tipo imputables a la aviación civil, a las refacciones o a sus reparaciones. Estas tasas cero son le gales aceptadas en el seno del GATT de acuerdo al principio de la nación más favorecida y es aplicable a todos los países miembros.

#### Salvaguardas.

En ciertas y cuidadosas circunstancias, el artículo XIX del Acuerdo General permite a países miembros el imponer restricciones a las importaciones o suspender concesiones pasadas de productos que estén importándose en cantidades muy grandes y en algunas circunstancias que causen o traten de causar serias consecuencias a la producción doméstica. La declaración de Tokio pugnó por "un exámen de la adecuación del sistema de protección multilateral, en particular según es aplicado el art. XIX".

Este acuerdo no se terminó al concluir la Ronda Tokio y todavía siguen las negociaciones.

CAPITULO V.- PROTOCOLO DE ADHESION Y MARCO JURIDICO  
DEL MISMO.

a).- Antecedentes.

A principios de 1979, con el propósito de ponderar la posición de México ante el 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; es decir que se solicitaría y que se obtendría. Al través del -- proceso de adhesión se podía determinar el costo ó beneficio de nuestra participación.

En tres importantes consideraciones está apoyada la decisión de una eventual adhesión al GATT y son:

- Un apreciable volumen de nuestro comercio exterior se efectúa con los países miembros del GATT.

- La coyuntura favorable de la terminación de las Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Tokio) y de que los productos negociados en esta Ronda, puedan servir de "pago de entrada" para ingresar al GATT.

- Influir en la medida de lo posible en la formación de las reglas que rigen el comercio internacional.

Así, y en una Reunión de Gabinete, celebrada con la presencia del Sr. Presidente de la República, y diferentes funcionarios se acordó presentar al Director General del GATT, Mr. Oliver Long, Carta de Intención en la cual se manifiesta la disposi

ción del Gobierno de México de iniciar negociaciones con las --  
Partes Contratantes a fin de poder decidir la eventual Adhesión  
de México al GATT.

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

Entre otras cosas, este documento decía:

"México espera que las condiciones de Adhesión, sean regidas por los principios en favor de los países en desarrollo, establecidos en el Acuerdo General y en la Declaración de Ministros firmada en Tokio, Japón el 14 de septiembre de 1975, de tal forma que contribuyan a la solución efectiva de sus problemas y pueda aplicar plenamente sus políticas de desarrollo económico y social.

México permite también, hacer de su conocimiento, que la eventual Adhesión de México al Acuerdo General dependerá de los términos de la Negociación correspondientes y de los resultados finales de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, particularmente en lo que se refiere a un trato especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo". (1)

En una reunión del 15 de enero de 1979, el Señor Presiden

---

(1).- Oficio No. 162 del 16 de enero de 1979. Secretaría de Comercio, México, párrafos 3 y 4.

te resumió: "habían aflorado todas las ventajas y viejas y nuevas preocupaciones". Había la necesidad de una transparencia para "fortalecer la evaluación que estamos obligados a realizar". No se había logrado un consenso sobre la cuestión y sobre la decisión de acceso o no al GATT, y que se podían provocar definiciones para lograr con precisión el beneficio en la condición de acceso al GATT y tomó la siguiente decisión:

"Formular una solicitud que no implicaría compromiso alguno de entrar al GATT, pero que permitiría iniciar una negociación encaminada a provocar las definiciones sobre lo que se solicitaría a México, y lo que México a su vez, obtendría como resultado de un eventual acceso al GATT. Reconoció que el GATT nació bajo el signo de la parcialidad, que no es un foro irracional y debemos manejar dichos argumentos así como es preciso corresponsabilizar al mundo de la defensa del derecho". En consecuencia la decisión era formular las consultas con el GATT para especificar las ventajas y desventajas y hacer dichas consultas lo antes posible.

b).- Principios Básicos del Proceso Negociador.

El 29 de enero de 1979, el Director General del GATT, Mr. Oliver Long informó al Consejo de Representantes de la solicitud formal de México de ingresar al GATT. En esta sesión participó una Delegación Mexicana para ampliar las explicaciones de la adhesión.

Se establecieron así los siguientes principios básicos de negociación:

- México es un país en desarrollo.
- México seguirá aplicando plenamente sus políticas de desarrollo económico y social.
- 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 anual entre 800 000 y un millón de empleos.
- Necesidad de proteger al sector agrícola.
- Proteger y promover el desarrollo industrial de México-conforme a las propias políticas internas del país.
- Plena vigencia de los ordenamientos jurídicos internos-de México.

En la reunión del 29 de enero de 1979, se estableció un Grupo de trabajo para el examen de la solicitud. El objetivo fué "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".

Este grupo de Trabajo fué presedido por el Dr. P. Tomie de Yugoslavia, que junto con el grupo de trabajo utilizó como base de discusión los siguientes documentos:

- Memorandum sobre el régimen de Comercio Exterior de México.

- La solicitud formal de México.

- La Intervención de la Delegación Mexicana en el Consejo de Representantes, del 29 de enero de 1979.

- Una comunicación referente a la Tarifa del Impuesto General de Importación.

- La Tarifa del Impuesto General de Importación y la Tarifa del Impuesto General de Exportación de nuestro país.

- La Ley de Valoración aduanera de las mercancías de importación del 20 de diciembre de 1978.

- El reglamento Presidencial del 14 de septiembre de 1977, sobre permisos de importación o exportación.

- Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982.

Posteriormente, este grupo de trabajo aprobó lo que se llamó "PROYECTO DE PROTOCOLO DE ADHESION DE MEXICO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO que textualmente dice:

"Los gobiernos que son partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (denominados en adelante las Partes Contratantes y el Acuerdo General Respectivamente), la Comunidad Económica Europea y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (denominado en adelante México).

Tomando nota de la comunicación de México de fecha 16 de enero de 1979 (L/4766) relativa a su deseo de entablar negocia--

ciones para una eventual adhesión al Acuerdo General y recordando que, de conformidad con la parte IV y otras disposiciones del Acuerdo General, las partes contratantes en desarrollo pueden -- aplicar medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y su desarrollo.

Teniendo en cuenta los objetivos de la política de desarrollo de México dentro del contexto de su planificación global de desarrollo social y económico, con inclusión del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, aprobado por las autoridades mexicanas el 19 de marzo de 1979, la legislación que lo aplica y los requisitos complementarios.

Habida cuenta de los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales incluidos los relativos al mejoramiento de las actuales disposiciones y procedimientos del Acuerdo General con el fin de permitir un trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo.

Reconociendo el carácter prioritario conferido al sector agropecuario en la política de desarrollo económico de México y la función que desempeña en la satisfacción de las necesidades alimentarias básicas del pueblo mexicano y como fuente de oportunidades de empleo y de ingresos para una proporción sustancial de la fuerza del trabajo.

Tomando nota de que con el fin de promover el desarrollo económico en general, y el de los sectores industriales y de la -

exportación en particular, México ha decidido continuar utilizando varias clases de incentivos incluidos los de tipo financiero y fiscal.

Teniendo en cuenta que las partes contratantes en desarrollo no han aceptado la Declaración del 19 de noviembre de 1960 en la que se da carácter efectivo a las disposiciones del párrafo 4 del artículo XVI y que en el marco efectivo a las disposiciones de las Negociaciones Comerciales Multilaterales se ha reconocido, entre otras cosas, que las subvenciones forman parte integrante de los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo.

Tomando nota además de que el Acuerdo General contiene -- disposiciones relativas a las restricciones y cargas a la exportación, y de que México mantiene ciertas restricciones a la exportación sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo así como su necesidad de garantizar la ininterrumpida disponibilidad de recursos y materiales en el país.

Reconociendo que México ha introducido el 10. de julio de 1979 un nuevo sistema de valoración en aduana basado en la Definición de valor de Bruselas, con excepciones para cierto número de productos.

Tomando nota del informe del Grupo de trabajo sobre la -- adhesión de México.

Habida cuenta de los resultados de las negociaciones cele

bradas para la adhesión de México al Acuerdo General.

Adoptan, por medio de sus representantes las disposiciones siguientes:

Primera Parte: Disposiciones Generales.

1.- A partir del día en que entre en vigor el presente Protocolo de conformidad con el párrafo 9, México será parte contratante del Acuerdo General en el sentido del artículo XXXII de dicho Acuerdo, y aplicará a las Partes Contratantes, provisionalmente y con sujeción a las disposiciones del presente protocolo:

a).- Las partes I, II y IV del Acuerdo General, y

b).- La parte II del Acuerdo General en toda la medida que sea compatible con su legislación vigente en la fecha del presente Protocolo.

A los efectos de este párrafo se considerará que están comprendidas en la parte II del Acuerdo General las obligaciones a que se refiere el párrafo 1 del artículo primero remitiéndose al artículo III y aquellas a que se refiere el apartado b) del párrafo 2 del artículo VI del citado Acuerdo.

2.- a). Las disposiciones del Acuerdo General que deberá aplicar México a las Partes Contratantes serán, salvo si se dispone lo contrario en el presente Protocolo, las que figuran en el texto anexo al Acta Final de la Segunda Reunión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, según se hayan ratificado, enmendado o modifica

do de otro modo por medio de los instrumentos que hayan entrado en vigor en la fecha en que México pase a ser Parte Contratante.

b).- En todos los casos en que el párrafo 6 del artículo V, el apartado d) del párrafo 4 del art. VI I (7) el apartado -- c) del párrafo 3 del art. X del Acuerdo General se refiere a la fecha de este último, la aplicable en lo que concierne a México será la del presente Protocolo.

3.- De conformidad con su programa de sustitución gradual de los permisos previos por una protección arancelaria, y de --- acuerdo con sus necesidades en materia de desarrollo, finanzas y comercio, México tiene la intención de continuar eliminando las restricciones cuantitativas y permisos de importación previos de la mayoría de sus importaciones.

a).- Por lo que se refiere al sector agropecuario, México manteniendo la protección necesaria para asegurar la producción nacional ha decidido continuar aplicando el programa antes mencionado en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector y a la luz de las condiciones existentes por lo que se refiere al empleo, los ingresos y el régimen de tenencia de la tierra.

b).- México se esforzará por asegurar que las restricciones y permisos de importación actuales se aplique de tal manera que el daño causado a los intereses de las partes contratantes - sea mínimo, al mismo tiempo que, de conformidad con el artículo XIII del Acuerdo General, aplicará todas las restricciones con -

arreglo al principio de la no discriminación.

c).- México presentará cada dos años a las PARTES CONTRATANTES un informe sobre las medidas adoptadas en virtud del programa y los objetivos arriba mencionados.

d).- Una vez transcurridos 12 años después de la entrada en vigor del Presente Protocolo o el 31 de diciembre de 1991 a más tardar, las PARTES CONTRATANTES examinarán las restricciones existentes en ese momento.

e).- En ese exámen las PARTES CONTRATANTES reconocerán el carácter prioritario que México confiere al sector agropecuario en su política de desarrollo económico.

4.- México se esforzará por poner la valoración de los -- productos a que actualmente se aplican precios oficiales en conformidad con las disposiciones del art, VII del Acuerdo General mediante la aplicación a esos productos de los principios generales de valoración de la ley mexicana de Valoración Aduanera de las Mercancías de importación de 1978. Si para el 31 de diciembre de 1985 los precios oficiales siguieran en vigor, las PARTES CONTRATANTES, examinarán la cuestión.

5.- Sin perjuicio de los derechos y beneficios que para las Partes Contratantes se deriven del Acuerdo General según se aplique en virtud de las demás disposiciones del presente Protocolo, las PARTES CONTRATANTES estan conscientes del propósito de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo Industrial me--

diante los instrumentos jurídicos y requisitos complementarios -- previstos en su marco, así como de establecer los demás instru-- mentos jurídicos y medidas de política industrial, incluidas las de carácter fiscal y financiero que sean necesarios para la ple-- na consecución de los objetivos y metas del plan.

#### SEGUNDA PARTE. LISTA.

6.- Al entrar en vigor el presente Protocolo, las listas-- del año pasarán a ser las Listas anexas del Acuerdo General.

7).- En todos los casos en que el párrafo 1 del art. II -- del Acuerdo General se refiere a la fecha de dicho Acuerdo, la -- aplicable, en lo que concierne a cada producto que sea objeto de-- una concesión comprendida en las listas anexas al presente Proto-- colo, será la de este último.

b).- A los efectos de la referencia que se hace en el apar-- tado a) del párrafo 6 del art. II del Acuerdo General a la fecha-- de dicho Acuerdo, la aplicable en lo que concierne a las listas - anexas al presente Protocolo serán la de este último.

#### TERCERA PARTE. DISPOSICIONES FINALES.

8.- El presente Protocolo se depositará en el poder del -- Director General de las PARTES CONTRATANTES. Estará abierto a la-- aceptación de México hasta el 31 de mayo de 1980. También estará-- abierto a la firma de las Partes Contratantes y de la Comunidad - Económica Europea.

9.- El presente Protocolo entrará en vigor a los 30 días de haber depositado México su instrumento de ratificación.

10.- México, cuando haya pasado a ser Parte Contratante del Acuerdo General de conformidad con el párrafo 1 del presente Protocolo, podrá adherirse a dicho Acuerdo, en las condiciones aplicables fijadas en el presente Protocolo, depositando un instrumento de adhesión en poder del Director General entre en vigor de conformidad con lo dispuesto en el art. XXVI o a los 30 días de haberse depositado el instrumento de adhesión en caso de que esta fecha sea posterior. La adhesión al Acuerdo General de conformidad con el presente párrafo se considerará a los efectos del párrafo 2 del art. XXXII de dicho acuerdo, como la aceptación de este con arreglo al párrafo 4 de su art. XXVI.

11.- México podrá renunciar a la aplicación provisional del Acuerdo General antes de adherirse a él de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 10, y su renuncia empezará a surtir efecto a los sesenta días de haber recibido el Director General el oportuno aviso por escrito.

12.- El Director General remitirá sin dilación copia auténtica del presente Protocolo, así como notificación de cada forma que en él se ponga de conformidad con el párrafo 8, a cada Parte Contratantes a la Comunidad Económica Europea, a México y a cada gobierno que se haya adherido provisionalmente al Acuerdo General.

13.- El presente Protocolo será registrado de conformidad con las disposiciones del Art. 102 de la carta de las Naciones Unidas.

Hecho en Ginebra, en el mes de noviembre de 1979 en un solo ejemplar y en los idiomas español, francés, e inglés." (2)

c).- Argumentos en Pro y en Contra de la Adhesión.

En una reunión presidida por el Presidente de los Estados Unidos Mexicanos el 15 de enero de 1979 y con la asistencia de varios miembros de su gabinete se escucharon las posturas de estos en relación de si México debería o no ingresar al GATT. En esta reunión se dió lectura al resumen de un Documento de la Secretaría de Comercio llamado "La posición de México frente al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), a la luz de las Negociaciones Comerciales Multilaterales". Fué el Subsecretario de Comercio quien dió los pormenores de este documento. Al concluir este, el Presidente pidió opiniones para tomar una decisión. Entre algunas se encuentran:

El Secretario de Patrimonio y Fomento Industrial: "destacó el interés desmedido de los Estados Unidos para que México ingresara al GATT; indicó que disfrutamos de la Cláusula de la Nación más Favorecida y que lo nuevo para obtener no era claro.

Que el apoyo al desarrollo industrial y subsidios del Gobierno de México, era contraria al espíritu y naturaleza del ---

---

(2).- Texto integro del "Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

GATT y que el sistema nacional estaba en contradicción al GATT.- La importancia del PETROLEO, y que no era conveniente permitir - que se nos imponga una disciplina desde fuera".

El Secretario de Hacienda y Crédito Público: señaló que - los países desarrollados tienen cada vez menos posibilidades de resistir la competencia en ciertos sectores productivos, de los países en vías de desarrollo. Indicó la necesidad de definir:

Primero.- Lo que buscamos en las negociaciones.

Segundo.- Lo que buscamos en materias de salvaguardias y- queremos conservar.

Tercero.- Las concesiones que estamos dispuestos a otor- gar.

Es decir, lo que se requiere solicitar y lo que se está - dispuesto a ofrecer.

El Director del Banco de México S. A. señaló que el tipo- de cambio jugaría un papel distinto al estar en el GATT pudiendo llegar a invalidar la actual política cambiaria.

El Secretario de Programación y Presupuesto indicó que el acceso de México al GATT implicaría una pérdida de libertad de - acción en materia comercial, debiendo considerar sus implicacio- nes y que era necesario conservar la máxima flexibilidad en áreas como la de bienes de capital y las circunstancias no aconsejaban por el momento iniciar negociaciones entre tanto no se tenga una clara idea de las ventajas que México tendría.

El Secretario de Relaciones Exteriores, recordó que la participación de México en el GATT derivaría más beneficios para los Estados Unidos que para México.

El Secretario de Gobernación recordó el origen del GATT y la negociación de la Carta de la Habana, y que desde 1948 Estados Unidos había presionado a México para ingresar al GATT, porque -- no se había hecho un análisis de costo-benefico.

El Director del Instituto Mexicano de Comercio Exterior -- señaló que era partidario del ingreso de México al GATT y dijo -- que nuestra situación no cambiaría frente a Estados Unidos si se estaba o no en el GATT.

Por su parte el Secretario de Comercio manifestó: "La decisión en el momento actual se derivaría de una coyuntura que aconseja tomar la decisión antes y no después de la visita de Carter. Se indicó que después de las Negociaciones Comerciales Multilaterales, se impondrían las disciplinas respecto a las restricciones a la importación y compromisos de suministro. La graduación será impuesta por los propios países en desarrollo, quienes determinarán sus contribuciones".

El Presidente de los Estados Unidos decidió formular una solicitud que no implicaría compromiso alguno de entrar al GATT, pero que permitiría iniciar una negociación encaminada a provocar las definiciones sobre lo que se solicitaría a México, y lo que México a su vez, obtendría como resultado de un eventual acceso-

al GATT. Reconoció además, que el GATT nació bajo el signo de la parcialidad, no es un foro irracional dijo, y debemos manejar dichos argumentos así como es preciso corresponsabilizar al mundo de la defensa del derecho.

Más adelante, la Secretaría de Comercio sintetiza los argumentos que a su juicio son los más importantes por los cuales nuestro país no debe ingresar al GATT. Si lo hiciera, se abandonarían:

Sistema de permisos previos; Eliminación de precios oficiales; Prohibición de establecer Reglamentaciones Cuantitativas sobre Insumos Nacionales; Sometimiento al GATT en relación a los estímulos a las exportaciones; Necesidad de informar periódicamente al GATT y limitaciones a la libertad de acción de México para su política comercial.

Hubo posturas en favor y en contra tanto del sector privado como del sector público. Como complemento a algunas de estas posturas, ver los anexos referentes a opiniones recavadas por la prensa.

d).- Marco Jurídico y Efectos Jurídicos de la Adhesión.

Los efectos jurídicos pueden ser tomando en cuenta la naturaleza jurídica del GATT, misma a la que nos referimos en el Capítulo II de esta tesis, pueden ser: Abrogativos, Derogativos o de carácter limitativo.

Son abrogativos pues dejan sin efecto en su totalidad - múltiples disposiciones legales.

Son derogativos pues dejan sin efecto parcialmente disposiciones legales vigentes.

Son de carácter limitativo porque muchas facultades del Estado otorgadas por diversos instrumentos al Ejecutivo Federal, no podrían ejercerse íntegramente o no podrían ser reglamentadas en oposición al Acuerdo General, debido a la vigencia en el seno del GATT del principio de que solo son aplicables en contravención de lo dispuesto por el Acuerdo, las disposiciones legales que tengan el carácter de mandatorio y no las de carácter discrecional.

LAS PARTES CONTRATANTES dicen que en México existe la Facultad discrecional en la legislación, misma que desaparecería si México ingresara al GATT quedando solo la legislación Mandatoria teniendo esto graves consecuencias en materia económica.

Además, si México ingresase al GATT, cualquier PARTE CONTRATANTE podría pedir a México explicaciones respecto de medidas en materia política-económica que adopte el Ejecutivo Federal y la posibilidad de ser sujetos de la "jurisdicción extranjera". Por ejemplo, si México desea comprar 500 patrullas, por pertenecer al GATT, Estados Unidos podría pedir ante la Procuraduría una explicación del Ejecutivo el porqué compró o quiere comprar esas patrullas a plantas armadoras en México si ellos -

las dan más baratas. Habría entonces pues, una dependencia y - se violarían los principios de seguridad jurídica y de legalidad entre otros.

Es difícil poder hacer un estudio más a fondo sobre los efectos jurídicos del GATT, ya que ha habido estudios que al finalizar largos años de investigación permanecen igual o peor de cuando empezaron.

El ingresar implica entre otras cosas el cambio de nuestra política de comercio exterior. Es decir, que los ingresos de la Federación por concepto de impuestos al comercio exterior se verían reducidos en gran escala al tener que seguir los lineamientos del GATT.

El Acuerdo General tendría también repercusiones de orden crediticio y tributario lo mismo que monetario e industrial si México aceptase adherirse al mismo. Además, se tendrían que modificar algunos de nuestros principios Constitucionales tales como los Artículos 27, 28, 31 frac. IV, 41, 73, 89, 131, 133 entre otros al limitarse o contradecirse facultades no discutibles del Estado, que romperían nuestro orden público.

E).- Plan Global de Desarrollo 1980-1982.

El Plan Global de Desarrollo promulgado por el Presidente José López-Portillo el 15 de abril de 1980, constituye una-

etapa en el proceso de crear un Sistema Nacional de Planeación que permita orientar el desarrollo del país sobre bases de mayor racionalidad y justicia.

El Plan postula como objetivos básicos, reafirmar y fortalecer la independencia de México como nación democrática; proveer a la población de empleo y mínimos de bienestar; promover un crecimiento económico alto y sostenido y mejorar la distribución del ingreso entre las personas, los factores de la producción y las regiones geográficas.

El Plan Global de Desarrollo dice:

El resultado de las negociaciones sobre la posibilidad de ingresar al GATT, tal y como quedó definido en el Protocolo de Adhesión y en el informe del Grupo de Trabajo, permitió una evaluación de las ventajas y desventajas que esto conllevaría en relación al desarrollo económico y social del país. Por lo tanto, previa consulta a los distintos sectores, bajo los lineamientos derivados del balance crítico, y solo en función de los intereses nacionales, el Ejecutivo Federal decidió que NO ES EL MOMENTO OPORTUNO para ingresar a dicho sistema comercial.

Esta decisión no significa mantener el proteccionismo excesivo ni refleja intentos de autarquía; tampoco implica abandonar los esfuerzos hacia una mayor eficiencia productiva; ni representa la voluntad de mantener a la industria mexicana en un

clima de protección permanente. Por ello se seguirá revisando la política de racionalización del proteccionismo.

Asimismo, se continuará en la búsqueda de un orden económico internacional más justo. Por ello, las relaciones internacionales de carácter bilateral y multilateral, deberán regirse por los siguientes principios: desarrollo responsable que asegure condiciones externas favorables y una asistencia efectiva y adecuada a los países en desarrollo al través de un trato diferencial y favorable; soberanía permanente sobre los recursos, incluidos los energéticos; pleno respeto a la estrategia de desarrollo adoptada por cada país para alcanzar sus objetivos económicos y sociales, evitando toda medida económica, política.

EXEGESIS

Al concluir la Segunda Guerra Mundial, la situación que existía en el mundo era la de una inseguridad entre las naciones. La situación económica que imperaba era caótica, pero era deseo de todos los pueblos de la tierra de reconstruir el mundo. Es así como Estados Unidos, país que triunfó en la guerra, y al ver la situación imperante y la posición que guardaba, duren su girió en la Organización de las Naciones Unidas una conferencia llamada "Bretton Woods" con la que trataba de organizar y estructurar la economía y el comercio mundiales. Es así como aparecen el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

Estados Unidos al través del Plan Clayton y el Plan Marshall pugnó por la liberalización del comercio mundial, pues era así como podría obtener mayores beneficios.

Con el afán de institucionalizar las relaciones mercantiles Estados Unidos convoca a una Conferencia denominada "Conferencia de la Habana. Para decidir las proposiciones que Estados Unidos planteaba, y que eran benéficas para este país, se reúne una Comisión en Londres dando por resultado el "Proyecto de Londres", del cual se obtuvo otro documento que fué el Proyecto de Nueva York, fué así como la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo y en base al reporte obtenido y con la representación de más de 50 países -

firmaron el 23 de marzo de 1948 lo que conocemos como la Carta de la Habana.

Pero esta Carta no fué ratificada por los países que la aprobaron, debido a los beneficios disponibles para los países desarrollados, pero principalmente fue Estados Unidos quien se opuso argumentando que esa Carta atentaba contra el principio rector del comercio mundial que era el de la Cláusula de la Nación más Favorecida.

Fue así como posteriormente 23 países decidieron adoptar las concesiones que se habían otorgado mutuamente en un instrumento jurídico Internacional que resultó ser el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), mismo que se basó en el Capítulo de Política Comercial de la Carta de la Habana Acuerdo que fué firmado el 30 de octubre de 1947 y que entró en vigor el 1.º de enero de 1948.

El objetivo fundamental de este Acuerdo fué el de que estas relaciones comerciales y económicas tendiesen al logro de mejores niveles de vida, de pleno empleo, de un ingreso y una demanda cada vez mayor logrando una mayor producción y la utilización de los recursos mundiales para beneficio de la humanidad. Todo esto realizado bajo acuerdos tendientes a la reciprocidad y las ventajas mutuas, la reducción sustancial de los aranceles y un trato no discriminatorio.

La sede oficial del GATT está en Ginebra. El Acuerdo tiene 38 artículos divididos en cuatro partes. Su naturaleza jurídica es difícil de definir pues constituye un Código de conducta para sus miembros al mismo tiempo de ser un foro de negociación.

Entre los principios fundamentales del GATT tenemos el principio de la no discriminación, la cláusula de la nación más favorecida, el principio de la reciprocidad y otros, siendo una de sus bases principales la substancial reducción de tarifas y barreras al comercio objetivo fundamental en las siete rondas de negociación.

De todas éstas, es la última, la Ronda Tokio la más importante.

México decide conocer cuales serían las condiciones de una eventual adhesión al GATT, es decir, qué se obtendría y qué se solicitaría. El resultado fue un proyecto denominado Protocolo de Adhesión al GATT. El resultado es de todos ya conocido.

Sostengo que mientras los países desarrollados, que son los que controlan el comercio internacional, no tomen en cuenta los esfuerzos de los países pobres, ni el GATT ni ningún otro Acuerdo o Convenio darán resultado, pues a los países en desarrollo no se les ha otorgado el tratamiento especial y más favorable que sus necesidades requieren. Por eso creo que es necesario

que se modifique la estructura del GATT a fin de que los intereses de estos países mejoren y se contribuya con esto a un orden económico internacional más justo y equitativo.

Son basicamente bilaterales las negociaciones en el GATT. En esencia consisten en el otorgamiento recíproco de concesiones arancelarias, eliminación también recíproca de licencias de importación y la consolidación de las concesiones arancelarias y las referentes a licencias. Estas dos últimas se refieren a que el arancel no puede aumentar allá de un tope ni se puede aplicar otra licencia, salvo que se sujetasen a nuevas negociaciones.

Teoricamente, la ventaja de un país que negocia con el GATT es que incrementa el acceso de sus productos a los mercados internacionales y al mismo tiempo estos productos no van a enfrentarse a restricciones arancelarias y/o permisos de importación.

Por el efecto de la cláusula de la nación más favorecida, todas las negociaciones y concesiones se hacen extensivas a las demás Partes Contratantes por lo que cualquier país se beneficia aparentemente gracias a todas las negociaciones celebradas. De esto se desprende que si México hubiese ingresado al GATT, las concesiones que logramos de otros países se verían anuladas. Además el ingresar hubiese significado realizar una

serie de concesiones y compensaciones nocivas para nuestro programa de desarrollo socioeconómico.

La realidad consiste en que México realiza la mayor parte de su comercio Internacional con los Estados Unidos, y con el cual sostiene negociaciones bilaterales. Además de realizar con otros países miembros del GATT negociaciones, Entonces, - ¿Para que ingresar al GATT si prácticamente podemos decir que no nos conviene pues sin pertenecer tenemos relaciones comerciales con muchos países miembros?

Además, hemos observado que la posición de los países - pobres dentro del GATT es débil debido a que carecen de potencial económico y tal vez político. La solución posible a este problema podría ser el de negociar estrategias en las que el -- crecimiento acelerado y equitativo de los países subdesarrollados tendiese a ser el catalizador de la economía mundial.

Estados Unidos presionó al Gobierno Mexicano para que - ingresara al GATT, mismo que hace con los países subdesarrollados que todavía no son miembros del Acuerdo.

Si analizamos brevemente el panorama de nuestro país podemos decir:

México es el décimo tercer país del mundo en extensión territorial; el décimo en población; el décimo cuarto en producto nacional bruto; el quinto en producción de minerales; el décimo octavo en producción industrial; el décimo cuarto en -

producción de automóviles y tiene el décimo octavo lugar del mundo en el índice de estándar de vida. Además es México el quinto cliente comercial de Estados Unidos y hoy en día ocupa el quinto lugar como país productor de petróleo. Las estimaciones para 1989 son de que México será el primer comprador de productos manufacturados de ese país y que el total de comercio entre ambos países será de 80,000 millones de dólares. Hoy abastece 5.7% de las importaciones de petróleo de los Estados Unidos ocupando el octavo lugar pero todo hace suponer que muy pronto nuestro país se colocará en los primeros tres lugares.

Podemos entonces decir que vale la pena ingresar al GATT creo que definitivamente el momento histórico no lo recomienda, pues si llevamos a cabo más de las dos terceras partes de nuestro comercio internacional con los Estados Unidos y con todas las ventajas que tenemos podemos tener poder de negociación con cualquier país del mundo sin necesidad de permanecer al Acuerdo General. Pero para esto es necesario que México defina en función de sus objetivos nacionales, una política de comercio exterior con metas, estrategias y fines definidos, pues al no pertenecer al GATT tiene mayor libertad para aplicar su política fiscal, financiera y de fomento industrial que como ya comentamos es la piedra angular de sus planes de desarrollo.

Se dijo mucho que solo ingresando al GATT México podría diversificar su acceso a los mercados internacionales. Esto no

es así, pues el país cuenta con un valioso poder de negociación internacional que es el petróleo que permite pactar acuerdos bi laterales en los mejores términos para nuestro país. Según el GATT, las exportaciones de petróleo no podrían ser utilizadas como instrumento de negociación, concretamente para solicitar preferencias comerciales a los países. Ello dificultaría tanto la ampliación de las exportaciones como la diversificación de nuestro comercio exterior. Existe además, el peligro de que el petróleo no solo deje de ser un instrumento de negociación internacional, sino que aún no pueda ser aprovechado de acuerdo con la capacidad de absorción y las necesidades de desarrollo de México. Esto es así, porque está previsto establecer en un futuro cercano, un código para el abastecimiento de suministros acordes con la cláusula veinte del marco institucional del GATT.

El que México ingrese al GATT sería en estos momentos sa crificar de manera innecesaria el desarrollo de su economía nacional por lo que se desprende del estudio realizado que no es conveniente el ingreso de México al GATT por el momento, más las perspectivas de crecimiento y expansión que tiene el país tal vez sea recomendable en un futuro lejano.

### CONCLUSIONES

El Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), nace después de la Segunda Guerra Mundial, como un mecanismo destinado a regular sobre bases multilaterales el deteriorado comercio internacional.

El contexto histórico de la época, está perfilado por el predominio de la economía norteamericana expresada en los acuerdos de Bretton Woods que dan vida al Fondo Monetario Internacional y al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

Los principios básicos del Acuerdo, responden a una filosofía neoliberal que favorece la expansión de las economías industrializadas, especialmente la norteamericana y la inglesa.

La naturaleza jurídica del GATT es compleja y ambivalente. Simultáneamente es Acuerdo Comercial, Tribunal Arbitral y Organismo Internacional. Su estructura es débil, no obstante su influencia y control alcanza a 84 países que concentran el 80% del comercio mundial.

La presencia de los países en vías de desarrollo en el interior del GATT, se ha acentuado levemente a partir de 1964, año en que se incorporan a la Carta originaria del Acuerdo, los artículos XXXVI, XXXVII, XXXVIII, mismos referidos a atee-

nuar en parte la premisa de la Cláusula de Nación más favorecida.

El GATT sigue siendo hoy en día, el Foro de los Países industrializados al través de sus Rondas de Negociación (7) ha bidas en más de treinta años de vida internacional.

Entre los logros parciales alcanzados a nivel jurídico en el esquema del GATT, está el reconocimiento a la no reciprocidad, que los Sistemas Generalizados de Preferencias en vigor, reconocen para las relaciones mercantiles de los países en vías de desarrollo.

Pese a ello, el GATT no ha podido sobrepasar su estructura de comercio neoliberal, principios estos, que no obstante su disfuncionalidad para el comercio mundial, han sido ratificados en la Ronda Tokio, aprobándose seis códigos de Conducta de enorme trascendencia para los países subdesarrollados.

Los mencionados Códigos, se refieren a: Licencias de Importación, Valoración Aduanera, Compras del Sector Público, Subsidios a las Exportaciones, Normas Antidumping, Obstáculos técnicos al Comercio Internacional.

La ratificación de los principios neoliberales en los mencionados Códigos, abre serias interrogantes al futuro del comercio, especialmente, de los países en vías de desarrollo.

Los objetivos fundamentales del Acuerdo son:

-Contribuir al mejoramiento de los niveles de vida.

-Lograr el pleno empleo.

-Aprovechar los recursos mundiales.

-Desarrollar la producción y el intercambio de mercancías.

-Ampliar nuestro Comercio Exterior, Tradicionalmente, - bilateral con los E.U.A.

-Disciplinar la política comercial externa a fin de dar pautas de fijeza a los diversos empresarios que intervienen en dicho sector.

-Abrir racionalmente la competencia externa a fin de racionalizar la protección industrial que impide aumentar nuestras exportaciones y.

-Abrir más mercados a las exportaciones mexicanas.

Entre las desventajas más objetivas se ubicaban:

-Pérdida de autonomía relativa para manejar nuestro comercio exterior.

-Desempleo masivo que ocasionaría el ingreso de productos extranjeros, generalmente no necesarios a consecuencia del cierre de muchas empresas medianas y pequeñas.

-Propiciar el reciclaje de los ingresos petroleros nuevos hacia importaciones de los centros industrializados internacionales.

Ante este cuadro de ventajas y desventajas, nuestro país se pronunció por posponer su ingreso al GATT, con el fin de aprovechar las ventajas sobrevivientes por la condición de ser un país petrolero, propiciando a nuestros compradores de energéticos, la posibilidad de ganar mercados para nuestros productos exportables.

El GATT actúa como un organismo ante la comunidad de las naciones y constituye el foro internacional más importante para la discusión de los problemas que acarrea el intercambio comercial.

## **ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO**

Los Gobiernos del Commonwealth de AUSTRALIA, REINO DE BÉLGICA, BIRMANIA, ESTADOS UNIDOS DEL BRASIL, CANADÁ, CEILÁN, REPÚBLICA DE CUBA, REPÚBLICA CHECOSLOVACA, REPÚBLICA DE CHILE, REPÚBLICA DE CHINA, ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, REPÚBLICA FRANCESA, INDIA, LÍBANO, GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO, REINO DE NORUEGA, NUEVA ZELANDIA, REINO DE LOS PAÍSES BAJOS, PAQUISTÁN, REINO UNIDO DE GRAN BRETAÑA E IRLANDA DEL NORTE, RHODESIA DEL SUR, SIRIA y UNIÓN SUDAFRICANA,

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

Deseosos de contribuir al logro de estos objetivos, mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional,

Acuerdan, por conducto de sus representantes, lo siguiente:

## PARTE I

## Artículo primero

*Trato general de nación más favorecida*

1. En materia de derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, en lo que concierne a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, así como en todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y en todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III<sup>o</sup>, 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, con respecto a los derechos y cargas de importación, la supresión de las preferencias que no excedan de los márgenes prescritos en el párrafo 4 y que estén comprendidas en los grupos siguientes:

- a) preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más de los territorios especificados en el Anexo A, a reserva de las condiciones que en él se establecen;
- b) preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más territorios que el 1.º de julio de 1939 estaban unidos por una soberanía común o por relaciones de protección o dependencia, y que están especificados en los Anexos B, C y D, a reserva de las condiciones que en ellos se establecen;
- c) preferencias vigentes exclusivamente entre los Estados Unidos de América y la República de Cuba;
- d) preferencias vigentes exclusivamente entre países vecinos enumerados en los Anexos E y F.

3. Las disposiciones del párrafo 1 del presente artículo no se aplicarán a las preferencias entre los países que antes formaban parte del Imperio Otomano y que fueron separados de él el 24 de julio de 1923, a condición

de que dichas preferencias sean aprobadas de acuerdo con las disposiciones del párrafo 5<sup>o</sup> 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 este párrafo, la vigente el 10 de abril de 1947, y, si no se ha fijado la tarifa aplicada a las partes contratantes que disfruten del trato de nación más favorecida, el margen de preferencia no excederá de la diferencia existente el 10 de abril de 1947 entre la tarifa aplicable a la nación más favorecida y la tarifa preferencial;
- b) para los derechos o cargas aplicables a los productos no enumerados en la lista correspondiente, de la diferencia existente el 10 de abril de 1947 entre la tarifa aplicable a la nación más favorecida y la tarifa preferencial.

En lo que concierne a las partes contratantes mencionadas en el Anexo G, se substituirá la fecha del 10 de abril de 1947, citada en los apartados a) y b) del presente párrafo, por las fechas correspondientes indicadas en dicho anexo.

## Artículo II

*Listas de concesiones*

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

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

\* En la edición anterior se dice erróneamente « del apartado a) del párrafo 5 ».

cados a la importación o con motivo de ésta que excedan de los aplicados en la fecha de este Acuerdo o de los que, como consecuencia directa y obligatoria de la legislación vigente en el territorio importador en esa fecha, hayan de ser aplicados ulteriormente.

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

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

- a) una carga equivalente a un impuesto interior aplicado de conformidad con las disposiciones del párrafo 2 del artículo III \* a un producto nacional similar o a una mercancía que haya servido, en todo o en parte, para fabricar el producto importado;
- b) un derecho antidumping o compensatorio aplicado de conformidad con las disposiciones del artículo VI \*;
- c) derechos u otras cargas proporcionales al costo de los servicios prestados.

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

4. Si una de las partes contratantes establece, mantiene o autoriza, de hecho o de derecho, un monopolio de importación de uno de los productos enumerados en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, este monopolio no tendrá por efecto — salvo disposición en contrario que figure en dicha lista o si las partes que hayan negociado originalmente la concesión acuerdan otra cosa — asegurar una protección media superior a la prevista

en dicha lista. Las disposiciones de este párrafo no limitarán la facultad de las partes contratantes de recurrir a cualquier forma de ayuda a los productores nacionales autorizada por otras disposiciones del presente Acuerdo \*.

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

6. a) Los derechos y cargas específicos incluidos en las listas de las partes contratantes Miembros del Fondo Monetario Internacional, y los márgenes de preferencia aplicados por dichas partes contratantes con relación a los derechos y cargas específicos, se expresan en las monedas respectivas de las citadas partes contratantes, sobre la base de la par aceptada o reconocida provisionalmente por el Fondo en la fecha del presente Acuerdo. Por consiguiente, en caso de que se reduzca esta par, de conformidad con los Estatutos del Fondo, en más de un veinte por ciento, los derechos o cargas específicos y los márgenes de preferencia podrán ser ajustados de modo que se tenga en cuenta esta reducción, a condición de que las PARTES CONTRATANTES (es decir, las partes contratantes obrando colectivamente de conformidad con el artículo XXV) estén de acuerdo en reconocer que estos ajustes no pueden disminuir el valor de las concesiones previstas en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo o en otras disposiciones de éste, teniendo debidamente en cuenta todos los factores que puedan influir en la necesidad o en la urgencia de dichos ajustes.

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

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

## PARTE II

## Artículo III \*

*Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación 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 importados en el de cualquier otra 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 1.º 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 r.o 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.

#### Artículo IV

##### *Disposiciones especiales relativas a las películas cinematográficas*

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

- a) Los contingentes de proyección podrán implicar la obligación de proyectar, durante un período determinado de un año por lo menos, películas de origen nacional durante una fracción mínima del tiempo total de proyección utilizado efectivamente para la presentación comercial de las películas cualquiera que sea su origen; se fijarán estos contingentes basándose en el tiempo anual de proyección de cada sala o en su equivalente.
- b) No podrá efectuarse, ni de hecho ni de derecho, repartición alguna entre las producciones de diversos orígenes por la parte del tiempo de proyección que no haya sido reservada, en virtud de un contingente de proyección, para las películas de origen nacional o que, habiéndoles sido reservada, se halle disponible debido a una medida administrativa.
- c) No obstante las disposiciones del apartado b) de este artículo, las partes contratantes podrán mantener los contingentes de proyección que se ajusten a las disposiciones del apartado a) de este artículo y que reserven una fracción mínima del tiempo de proyección para las películas de un origen determinado, haciendo abstracción de las nacionales, a reserva de que esta fracción no sea más elevada que en 10 de abril de 1947;
- d) Los contingentes de proyección serán objeto de negociaciones destinadas a limitar su alcance, a hacerlos más flexibles o a suprimirlos.

#### Artículo V

##### *Libertad de tránsito*

1. Las mercancías (con inclusión de los equipajes), así como los barcos y otros medios de transporte serán considerados en tránsito a través del

territorio de una parte contratante, cuando el paso por dicho territorio, con o sin transbordo, almacenamiento, fraccionamiento del cargamento o cambio de medio de transporte, constituya sólo una parte de un viaje completo que comience y termine fuera de las fronteras de la parte contratante por cuyo territorio se efectúe. En el presente artículo, el tráfico de esta clase se denomina « tráfico en tránsito ».

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

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

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

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

6. Cada parte contratante concederá a los productos que hayan pasado en tránsito por el territorio de cualquier otra parte contratante un trato no menos favorable que el que se les habría concedido si hubiesen sido transportados desde su lugar de origen hasta el de destino sin pasar por dicho territorio. No obstante, toda parte contratante podrá mantener sus condiciones de expedición directa vigentes en la fecha del presente Acuerdo, con respecto a cualquier mercancía cuya expedición directa constituya una condición para poder aplicar a su importación las tarifas arancelarias preferenciales o tenga relación con el método de aforo aduanero prescrito por dicha parte contratante con miras a la fijación de los derechos de aduana.

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

#### Artículo VI

##### *Derechos antidumping y derechos compensatorios*

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

- a) menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador; o
- b) a falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, si el precio del producto exportado es:
  - i) menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales; o
  - ii) menor que el costo de producción de este producto en el país de origen, más un suplemento razonable para cubrir los gastos de 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. Ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, será objeto de derechos antidumping o de derechos compensatorios por el hecho de que dicho producto esté exento de los derechos o impuestos que gravan el productor similar cuando esté destinado al consumo en el país de origen o en el de exportación, ni a causa del reembolso de esos derechos o impuestos.

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 perciba 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 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.

#### Artículo VII

##### *Aforo aduanero*

1. Las partes contratantes reconocen la validez de los principios generales del aforo establecidos en los párrafos siguientes de este artículo, y se comprometen a aplicarlos con respecto a todos los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o \* 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 operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia. En la medida en que el precio de dichas mercancías o mercan-

cias similares dependa de la cantidad comprendida en una transacción dada, el precio que haya de tenerse en cuenta debería referirse uniformemente a: i) cantidades comparables, o ii) cantidades fijadas de una manera por lo menos tan favorable para el importador como si se tomara el volumen más considerable de estas mercancías que haya 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 con respecto a la cual se hayan mantenido tipos de cambio múltiples de conformidad con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional. Cada parte contratante podrá aplicar dichas reglas a las monedas extranjeras, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, en lugar de basarse en las paridades. Hasta que las PARTES CONTRATANTES adopten estas reglas, cada parte contratante podrá, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, aplicar a toda moneda extranjera que responda a las condiciones definidas en este apartado, reglas de conversión destinadas a expresar efectivamente el valor de dicha moneda extranjera en las transacciones comerciales.

d) No podrá interpretarse ninguna disposición de este párrafo en el sentido de que obligue a cualquiera de las partes contratantes a introducir modificaciones en el método de conversión de monedas, aplicable a

los efectos de aforo aduanero en su territorio en la fecha del presente Acuerdo, que tengan como consecuencia aumentar de manera general el importe de los derechos de aduana exigibles.

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

### Artículo VIII

#### *Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación \**

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

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

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

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

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

4. Las disposiciones de este artículo se harán extensivas a los derechos, cargas, formalidades y prescripciones impuestos por las autoridades guber-

namentales o administrativas, en relación con la importación y la exportación y con inclusión de los referentes a:

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

### Artículo IX

#### *Marcas de origen*

1. En lo que concierne a la reglamentación relativa a las marcas, cada parte contratante concederá a los productos de los territorios de las demás partes contratantes un trato no menos favorable que el concedido a los productos similares de un tercer país.

2. Las partes contratantes reconocen que, al establecer y aplicar las leyes y reglamentos relativos a las marcas de origen, 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 sea 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 con 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 con 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.

#### Artículo X

##### *Publicación y aplicación 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 contra el 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 relativas a ellas.

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

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

c) Las disposiciones del apartado b) de este párrafo no requerirán la supresión o la sustitución de los procedimientos vigentes en el territorio de toda parte contratante en la fecha del presente Acuerdo, que garanticen de hecho una revisión imparcial y objetiva de las decisiones administrativas, aun cuando dichos procedimientos no sean total u oficialmente independientes de los organismos encargados de aplicar las medidas administrativas. Toda parte contratante que recurra a tales procedimientos deberá facilitar a las PARTES CONTRATANTES, si así lo solicitan, una información completa al respecto para que puedan decidir si los procedimientos citados se ajustan a las condiciones fijadas en este apartado.

#### Artículo XI \*

##### *Eliminación general de las restricciones cuantitativas*

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

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

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

- b) Prohibiciones o restricciones a la importación o exportación necesarias para la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de la calidad o la venta de productos destinados al comercio internacional;
- c) Restricciones a la importación de cualquier producto agrícola o pesquero, cualquiera que sea la forma bajo la cual se importe éste \*, cuando sean necesarias para la ejecución de medidas gubernamentales que tengan por efecto:
- i) restringir la cantidad del producto nacional similar que pueda ser vendido o producido o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que pueda ser substituído directamente por el producto importado; o
  - ii) eliminar un sobrante temporal del producto nacional similar o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que pueda ser substituído directamente por el producto importado, poniendo este sobrante a la disposición de ciertos grupos de consumidores del país, gratuitamente o a precios inferiores a los corrientes en el mercado; o
  - iii) restringir la cantidad que pueda ser producida de cualquier producto de origen animal cuya producción dependa directamente, en su totalidad o en su mayor parte, del producto importado, cuando la producción nacional de este último sea relativamente desdeñable.

Toda parte contratante que imponga restricciones a la importación de un producto en virtud de las disposiciones del apartado c) de este párrafo, publicará el total del volumen o del valor del producto cuya importación se autorice durante un período ulterior especificado, así como todo cambio que se produzca en ese volumen o en ese valor. Además, las restricciones que se impongan en virtud del inciso i) anterior no deberán tener como consecuencia la reducción de la relación entre el total de las importaciones y el de la producción nacional, en comparación con la que cabría razonablemente esperar que existiera sin tales restricciones. Al determinar esta relación, la parte contratante tendrá en cuenta la proporción o la relación existente durante un período de referencia anterior y todos los factores especiales \* que hayan podido o puedan influir en el comercio del producto de que se trate.

#### Artículo XII \*

##### *Restricciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos*

1. No obstante las disposiciones del párrafo 1 del artículo XI, toda parte contratante, con el fin de salvaguardar su posición financiera exterior

y el equilibrio de su balanza de pagos, podrá reducir el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice, a reserva de las disposiciones de los párrafos siguientes de este artículo.

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

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

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

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

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

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

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

- i) evitar todo perjuicio inútil a los intereses comerciales o económicos de cualquier otra parte contratante \*;
- ii) abstenerse de aplicar restricciones que constituyan un obstáculo indebido para la importación en cantidades comerciales mínimas de mercancías, de cualquier naturaleza que sean, cuya exclusión dificulte las corrientes normales de los intercambios; y

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

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

4. a) Toda parte contratante que aplique nuevas restricciones o que aumente el nivel general de las existentes, reforzando substancialmente las medidas aplicadas en virtud de este artículo, deberá, tan pronto como haya instituido o reforzado dichas restricciones (o, en caso de que en la práctica sea posible efectuar consultas previas, antes de haberlo hecho así), entablar consultas con las PARTES CONTRATANTES sobre la naturaleza de las dificultades relativas a su balanza de pagos, los diversos correctivos entre los cuales puede escoger y las repercusiones posibles de estas restricciones en la economía de otras partes contratantes.

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

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

ii) Sin embargo, en caso de que, como consecuencia de estas consultas, las PARTES CONTRATANTES determinen que las restricciones son aplicadas de una manera que implica una incompatibilidad importante con las disposiciones de este artículo o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV), originando un perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de una parte contratante, se lo comunicarán a la parte contra-

tante que aplique las restricciones y formularán recomendaciones adecuadas con objeto de lograr la observancia, en un plazo dado, de las disposiciones de referencia. Si la parte contratante no se ajustase a estas recomendaciones en el plazo fijado, las PARTES CONTRATANTES podrán eximir a toda parte contratante, en cuyo comercio influyan adversamente las restricciones, de toda obligación resultante del presente Acuerdo que les parezca apropiado eximirla, teniendo en cuenta las circunstancias, con respecto a la parte contratante que aplique las restricciones.

d) Las PARTES CONTRATANTES invitarán a toda parte contratante que aplique restricciones en virtud de este artículo a que entable consultas con ellas, a petición de cualquier otra parte contratante que pueda establecer *prima facie* que las restricciones son incompatibles con las disposiciones de este artículo o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV) y que influyen adversamente en su comercio. Sin embargo, sólo se formulará esta invitación si las PARTES CONTRATANTES comprueban que las conversaciones entabladas directamente entre las partes contratantes interesadas no han dado resultado. Si las consultas no permiten llegar a ningún acuerdo con las PARTES CONTRATANTES y si éstas determinan que las restricciones se aplican de una manera incompatible con las disposiciones mencionadas, originando un perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de la parte contratante que haya iniciado el procedimiento, recomendarán el retiro o la modificación de dichas restricciones. En caso de que no se retiren o modifiquen en el plazo que fijen las PARTES CONTRATANTES, éstas podrán eximir a la parte contratante que haya iniciado el procedimiento de toda obligación resultante del presente Acuerdo de la cual les parezca apropiado eximirla, teniendo en cuenta las circunstancias, con respecto a la parte contratante que aplique las restricciones.

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

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

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

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

### Artículo XIII \*

#### *Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas*

1. Ninguna parte contratante impondrá prohibición ni restricción alguna a la importación de un producto originario del territorio de otra parte contratante o a la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, a menos que se imponga una prohibición o restricción semejante a la importación del producto 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 procurarán 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, observarán 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 proporci-

nales a la contribución aportada por ellas al volumen o valor total de las importaciones del producto indicado durante un período de referencia anterior, teniendo debidamente en cuenta todos los factores especiales que puedan o hayan podido influir en el comercio de ese producto. No se impondrán condiciones ni formalidades que impidan a cualquier parte contratante utilizar íntegramente la parte del volumen o del valor total que le haya sido asignada, a reserva de que la importación se efectúe en el plazo prescrito para la utilización del contingente \*.

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

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

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

4. En lo que concierne a las restricciones aplicadas de conformidad con el apartado d) del párrafo 2 de este artículo o del apartado e) 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 de nuevo 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. Las disposiciones de este artículo se aplicarán a todo contingente arancelario instituido o mantenido por una parte contratante; además, en la medida de lo posible, los principios de este artículo serán aplicables también a las restricciones a la exportación.

#### Artículo XIV \*

##### *Excepciones a la regla de no discriminación*

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.

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

## Artículo XVI \*

### Subvenciones

#### Sección A — Subvenciones en general

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

Sección B — Disposiciones adicionales relativas a las subvenciones a la exportación \*

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

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

4. Además, a partir del 1.º 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 1.º 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.

Artículo XVII

*Empresas comerciales del Estado*

1. \* a) Cada parte contratante se compromete a que, si funda o mantiene una empresa del Estado, en cualquier sitio que sea, o si concede a una empresa, de hecho o de derecho, privilegios exclusivos o especiales \*, dicha empresa se ajuste, en sus compras o sus ventas que 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 efectuar las compras o ventas de esta naturaleza ateniéndose exclusivamente a consideraciones de carácter comercial \* — tales como el precio, la calidad, las cantidades disponibles, las cualidades comerciales de la mercancía, los transportes y las 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) Ninguna parte contratante impedirá a las empresas bajo su jurisdicción (se trate o no de aquellas a que se refiere el apartado a) de este párrafo) 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 empre-

sas 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 periodo de referencia reciente o, cuando esto no sea posible, del precio pedido para su reventa.

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

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

#### Artículo XVIII \*

##### *Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico*

1. Las partes contratantes reconocen que la consecución de los objetivos del presente Acuerdo será facilitada por el desarrollo progresivo de sus economías respectivas, especialmente en el caso de las partes contratantes cuya economía sólo puede ofrecer a la población un bajo nivel de vida \* y que se halla en las primeras fases de su desarrollo \*.

2. Las partes contratantes reconocen además que puede ser necesario para las partes contratantes a que se refiere el párrafo 1, con objeto de ejecutar sus programas y de aplicar sus políticas de desarrollo económico tendientes al aumento del nivel de vida general de su población, adoptar medidas de protección o de otra clase que influyan en las importaciones y que tales medidas son justificadas en la medida en que con ellas se facilita el logro de los objetivos del presente Acuerdo. Por consiguiente, están de acuerdo en que deben preverse, en favor de estas partes contratantes, facilidades suplementarias que les permitan: a) mantener en la estructura de sus aranceles aduaneros una elasticidad suficiente para que puedan conceder la protección arancelaria que requiera la creación de una determinada rama

de la producción \*, y b) establecer restricciones cuantitativas destinadas a proteger el equilibrio de su balanza de pagos de manera que se tenga plenamente en cuenta el nivel elevado y estable de la demanda de importaciones que puede originar la ejecución de sus programas de desarrollo económico.

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

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

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

5. Las partes contratantes reconocen que los ingresos de exportación de las partes contratantes cuya economía es del tipo descrito en los apartados a) y b) del párrafo 4 anterior y que dependen de la exportación de un pequeño número de productos básicos, pueden sufrir una disminución considerable como consecuencia de una reducción de la venta de dichos productos. Por lo tanto, cuando las exportaciones de los productos básicos de una parte contratante que se halle en la situación indicada sean afectadas seriamente por las medidas adoptadas por cualquier parte contratante, dicha parte contratante podrá recurrir a las disposiciones, relativas a las consultas, del artículo XXII del presente Acuerdo.

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 sesenta 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 sus importaciones limitando el

volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice, a condición de que las restricciones a la importación establecidas, mantenidas o reforzadas no excedan de los límites necesarios para:

- a) oponerse a la amenaza de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución; o
- b) aumentar sus reservas monetarias de acuerdo con una proporción de crecimiento razonable, en caso de que sean insuficientes.

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

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

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

12. a) Toda parte contratante que aplique nuevas restricciones o que aumente el nivel general de las existentes, reforzando substancialmente las medidas aplicadas en virtud de la presente sección, deberá, tan pronto como

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

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

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

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

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

esta sección o con las del artículo XIII (a reserva de las disposiciones del artículo XIV) y que influyen adversamente en su comercio. Sin embargo, sólo se formulará esta invitación si las PARTES CONTRATANTES comprueban que las conversaciones entabladas directamente entre las partes contratantes interesadas no han 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, con 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) ii) o del apartado d) de este párrafo, considera que la extensión concedida por las PARTES CONTRATANTES perjudica a la ejecución de su programa y a la aplicación de su política de desarrollo económico, podrá, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha de aplicación de la citada medida, notificar por escrito al Secretario Ejecutivo<sup>1</sup> de las PARTES CONTRATANTES su intención de denunciar el presente Acuerdo. Esta denuncia entrará en vigor a la expiración de un plazo de sesenta días a contar de aquel en que el Secretario Ejecutivo haya recibido dicha notificación.

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

#### Sección C

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

<sup>1</sup> Véase el Prefacio.

14. La parte contratante interesada notificará a las PARTES CONTRATANTES las dificultades especiales con que tropiece para lograr el objetivo definido en el párrafo 13 anterior, e indicará al mismo tiempo la medida concreta relativa a las importaciones que se proponga instituir para remediar esas dificultades. La introducción de dicha medida no se efectuará antes de la expiración del plazo fijado en el párrafo 15 o del establecido en el párrafo 17, según proceda, o, si la medida influye en las importaciones de un producto que haya sido objeto de una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, sin haber obtenido previamente el consentimiento de las PARTES CONTRATANTES de conformidad con las disposiciones del párrafo 18; no obstante, si la rama de la producción que reciba una ayuda del Estado ha entrado ya en actividad, la parte contratante podrá, después de haber informado a las PARTES CONTRATANTES, adoptar las medidas que sean necesarias para evitar que, durante ese período, las importaciones del producto o de los productos de que se trate excedan substancialmente de un nivel normal \*.

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

16. Si las PARTES CONTRATANTES la invitan a hacerlo así \*, la parte contratante interesada entablará consultas con ellas sobre el objeto de la medida proyectada y sobre las diversas medidas que pueda adoptar de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo, así como sobre las repercusiones que podría tener la medida proyectada en los intereses comerciales o económicos de otras partes contratantes. Si, como consecuencia de estas consultas, las PARTES CONTRATANTES reconocen que no es posible en la práctica dictar ninguna medida compatible con las demás disposiciones del presente Acuerdo para alcanzar el objetivo definido en el párrafo 13 de este artículo, y si dan su consentimiento \* a la medida proyectada, la parte contratante interesada será eximida de las obligaciones que le incumban en virtud de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo aplicables en el caso de que se trate, tanto como sea necesario para aplicar esa medida.

17. Si, en un plazo de noventa días a contar de la fecha de notificación de la medida proyectada, de acuerdo con el párrafo 14 del presente artículo, las PARTES CONTRATANTES no dan su consentimiento a la medida de referencia, la parte contratante interesada podrá 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 negociado originalmente la concesión, así como con cualquier otra cuyo interés substancial en la concesión haya sido reconocido por las PARTES CONTRATANTES. Estas darán su consentimiento \* a la medida proyectada si reconocen que no es posible en la práctica instituir ninguna medida compatible con las demás disposiciones del presente Acuerdo para lograr el objetivo definido en el párrafo 13 de este artículo y si tienen la seguridad de que:

- a) se ha llegado a un acuerdo con las otras partes contratantes interesadas como consecuencia de las consultas mencionadas; o
- b) si no se ha llegado a ningún acuerdo en un plazo de sesenta días a contar de aquel en que las PARTES CONTRATANTES reciban la notificación estipulada en el párrafo 14, la parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de la presente sección ha hecho cuanto le ha sido razonablemente posible por llegar a tal acuerdo y los intereses de las demás partes contratantes están salvaguardados \* suficientemente.

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

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

20. Ninguna disposición de los párrafos precedentes de la presente sección permitirá la inobservancia de las disposiciones de los artículos primero, II y XIII del presente Acuerdo. Las reservas del párrafo 10 del presente artículo serán aplicables a cualquier restricción comprendida en esta sección.

21. Durante la aplicación de una medida adoptada en virtud de las disposiciones del párrafo 17 de este artículo, toda parte contratante afectada de manera substancial por ella, podrá suspender, en todo momento, la apli-

cación, al comercio de la parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de esta sección, de concesiones u otras obligaciones substancialmente equivalentes resultantes del presente Acuerdo, cuya suspensión no sea desaprobada \* por las PARTES CONTRATANTES, a condición de que se dé a éstas un aviso previo de sesenta días, lo más tarde seis meses después de que la medida haya sido instituida o modificada de manera substancial en detrimento de la parte contratante afectada. Esta deberá aceptar la celebración de consultas, de conformidad con las disposiciones del artículo XXII del presente Acuerdo.

#### Sección D

22. Toda parte contratante comprendida en las disposiciones del apartado b) del párrafo 4 de este artículo que, para favorecer el desarrollo de su economía, desee instituir una medida del carácter definido en el párrafo 13 de este artículo en lo que concierne a la creación de una determinada rama de la producción \*, podrá presentar una petición a las PARTES CONTRATANTES para que aprueben dicha medida. Las PARTES CONTRATANTES iniciarán rápidamente consultas con esta parte contratante y, al formular su decisión, se inspirarán en las consideraciones expuestas en el párrafo 16. Si dan su consentimiento \* a la medida proyectada, eximirán a la parte contratante interesada de las obligaciones que le incumban en virtud de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo que sean aplicables, tanto como sea necesario para aplicar la medida de referencia. Si ésta afecta a un producto que haya sido objeto de una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al 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.

#### Artículo XIX

##### *Medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares*

I. a) Si, como consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las obligaciones, incluidas las concesiones arancelarias, contraídas por una parte contratante en virtud del presente Acuerdo, se importa un producto en el territorio de esta parte contratante en cantidades tan mayores y en condiciones tales que cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores, dicha parte contratante podrá, en la medida y durante

el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese perjuicio, suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto a dicho producto o retirar o modificar la concesión.

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

2. Antes de que una parte contratante adopte medidas de conformidad con las disposiciones del párrafo 1 de este artículo, lo notificará por escrito a las PARTES CONTRATANTES con la mayor anticipación posible. Les facilitará además, así como a las partes contratantes que tengan un interés substancial como exportadoras del producto de que se trate, la oportunidad de examinar con ella las medidas que se proponga adoptar. Cuando se efectúe dicha notificación previa con respecto a una concesión relativa a una preferencia, se mencionará a la parte contratante que haya solicitado la adopción de dicha medida. En circunstancias críticas, en las que cualquier demora entrañaría un perjuicio difícilmente reparable, las medidas previstas en el párrafo 1 de este artículo podrán ser adoptadas provisionalmente sin consulta previa, a condición de que ésta se efectúe inmediatamente después de que se hayan adoptado las medidas citadas.

3. a) Si las partes contratantes interesadas no logran ponerse de acuerdo en lo concerniente a dichas medidas, la parte contratante que tenga el propósito de adoptarlas o de mantener su aplicación estará facultada, no obstante, para hacerlo así. En este caso, las partes contratantes a quienes perjudiquen esas medidas podrán, no más tarde de noventa días después de la fecha de su aplicación, suspender, cuando expire un plazo de treinta días a contar de la fecha en que las PARTES CONTRATANTES reciban el aviso escrito de la suspensión, la aplicación, al comercio de la parte contratante que haya tomado estas medidas o, en el caso previsto en el apartado b) del párrafo 1 de este artículo, al comercio de la parte contratante que haya pedido su adopción, de concesiones u otras obligaciones substancialmente equivalentes que resulten del presente Acuerdo y cuya suspensión no motive ninguna objeción de las PARTES CONTRATANTES.

b) Sin perjuicio de las disposiciones del apartado a) de este párrafo, si medidas adoptadas sin consulta previa en virtud del párrafo 2 de este

artículo causan o amenazan causar un perjuicio grave a los productores nacionales de productos afectados por tales medidas, dentro del territorio de una parte contratante, ésta podrá, cuando toda demora al respecto pueda causar un perjuicio difícilmente reparable, suspender, tan pronto como se apliquen dichas medidas y durante todo el período de las consultas, concesiones u otras obligaciones en la medida necesaria para prevenir o reparar ese perjuicio.

#### Artículo XX

##### *Excepciones generales*

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

- a) necesarias para proteger la moral pública;
- b) necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales;
- c) relativas a la importación o a la exportación de oro o plata;
- d) necesarias para lograr la observancia de las leyes y de los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo, tales como las leyes y reglamentos relativos a la aplicación de las medidas aduaneras, al mantenimiento en vigor de los monopolios administrados de conformidad con el párrafo 4 del artículo II y con el artículo XVII, a la protección de patentes, marcas de fábrica y derechos de autor y de reproducción, y a la prevención de prácticas que puedan inducir a error;
- e) relativas a los artículos fabricados en las prisiones;
- f) impuestos para proteger los tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico;
- g) relativas a la conservación de los recursos naturales agotables, a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales;
- h) adoptadas en cumplimiento de obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo intergubernamental sobre un producto básico que se ajuste a los criterios sometidos a las PARTES CONTRATANTES y no desaprobados por ellas o de un acuerdo sometido a las PARTES CONTRATANTES y no desaprobado por éstas \*;
- i) que impliquen restricciones impuestas a la exportación de materias primas nacionales, que sean necesarias para asegurar a una industria

nacional de transformación el suministro de las cantidades indispensables de dichas materias primas durante los períodos en que el precio nacional sea mantenido a un nivel inferior al del precio mundial en ejecución de un plan gubernamental de estabilización, a reserva de que dichas restricciones no tengan como consecuencia aumentar las exportaciones o reforzar la protección concedida a esa industria nacional y de que no vayan en contra de las disposiciones del presente Acuerdo relativas a la no discriminación;

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

#### Artículo XXI

##### *Excepciones relativas a la seguridad*

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

- a) imponga a una parte contratante la obligación de suministrar informaciones cuya divulgación sería, a su juicio, contraria a los intereses esenciales de su seguridad; o
- b) impida a una parte contratante la adopción de todas las medidas que estime necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, relativas:
  - i) a las materias desintegrables o a aquellas que sirvan para su fabricación;
  - ii) al tráfico de armas, municiones y material de guerra, y a todo comercio de otros artículos y material destinados directa o indirectamente a asegurar el abastecimiento de las fuerzas armadas;
  - iii) a las aplicadas en tiempos de guerra o en caso de grave tensión internacional; o
- c) impida a toda parte contratante que adopte medidas en cumplimiento de sus obligaciones contraídas en virtud de la Carta de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz y de la seguridad internacionales.

## Artículo XXII

*Consultas*

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

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

## Artículo XXIII

*Protección de las concesiones y de las ventajas*

1. En caso de que una parte contratante considere que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del presente Acuerdo se halle anulada o menoscabada o que el cumplimiento de uno de los objetivos del Acuerdo se halle comprometido a consecuencia de:

- a) que otra parte contratante no cumpla con las obligaciones contraídas en virtud del presente Acuerdo; o
- b) que otra parte contratante aplique una medida, contraria o no a las disposiciones del presente Acuerdo; o
- c) que exista otra situación,

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

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

a su juicio, se hallen interesadas, o estatuirán acerca de la cuestión. Las PARTES CONTRATANTES podrán, cuando lo juzguen necesario, consultar a partes contratantes, al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas y a cualquier otra organización intergubernamental competente. Si consideran que las circunstancias son suficientemente graves para que se justifique tal medida, podrán autorizar a una o varias partes contratantes para que suspendan, con respecto a una o más partes contratantes, la aplicación de toda concesión o el cumplimiento de otra obligación resultante del Acuerdo General cuya suspensión estimen justificada, habida cuenta de las circunstancias. Cuando se suspenda efectivamente esa concesión u otra obligación con respecto a una parte contratante, ésta podrá, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha de aplicación de la suspensión, notificar por escrito al Secretario Ejecutivo<sup>1</sup> de las PARTES CONTRATANTES que es su propósito denunciar el Acuerdo General; esta denuncia tendrá efecto cuando expire un plazo de sesenta días a contar de aquel en que el Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES haya recibido dicha notificación.

<sup>1</sup> Véase el Prefacio.

## PARTE III

## Artículo XXIV

*Aplicación territorial — Tráfico fronterizo  
Uniones aduaneras y zonas de libre comercio*

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

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

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

- a) las ventajas concedidas por una parte contratante a países limítrofes con el fin de facilitar el tráfico fronterizo;
- b) las ventajas concedidas al comercio con el Territorio libre de Trieste por países limítrofes de este Territorio, a condición de que tales ventajas no sean incompatibles con las disposiciones de los tratados de paz resultantes de la segunda guerra mundial.

4. Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos sin obstaculizar el de otras partes contratantes con estos territorios.

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

- a) en el caso de una unión aduanera o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una unión aduanera, los derechos de aduana que se apliquen en el momento en que se establezca dicha unión o en que se concierte el acuerdo provisional no sean en conjunto, con respecto al comercio con las partes contratantes que no formen parte de tal unión o acuerdo, de una incidencia general más elevada, ni las demás reglamentaciones comerciales resulten más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la unión antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso;
- b) en el caso de una zona de libre comercio o de un acuerdo provisional tendiente al establecimiento de una zona de libre comercio, los derechos de aduana mantenidos en cada territorio constitutivo y aplicables al comercio de las partes contratantes que no formen parte de tal territorio o acuerdo, en el momento en que se establezca la zona o en que se concierte el acuerdo provisional, no sean más elevados, ni las demás reglamentaciones comerciales más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la zona antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso; y
- c) todo acuerdo provisional a que se refieren los apartados a) y b) anteriores comprenda un plan y un programa para el establecimiento, en un plazo razonable, de la unión aduanera o de la zona de libre comercio.

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

7. a) Toda parte contratante que decida formar parte de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, o participar en un acuerdo provisional tendiente a la formación de tal unión aduanera o de tal zona de libre comercio, lo notificará sin demora a las PARTES CONTRATANTES, facilitándoles, en lo que concierne a la unión o zona en proyecto, todas las

informaciones que les permitan someter a las partes contratantes los informes y formular las recomendaciones que estimen pertinentes.

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

#### 8. A los efectos de aplicación del presente Acuerdo,

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

i) que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos, en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios; y

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

b) se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminen los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos

originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio.

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

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

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

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

#### Artículo XXV

##### *Acción colectiva de las partes contratantes*

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

2. Se invita al-Secretario General de las Naciones Unidas a que se sirva convocar la primera reunión de las PARTES CONTRATANTES, que se celebrará lo más tarde el 1.º 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:

- i) determinar ciertas categorías de circunstancias excepcionales en las que se aplicarán otras condiciones de votación para eximir a una parte contratante de una o varias de sus obligaciones; y
- ii) prescribir las normas necesarias para observar lo dispuesto en este párrafo †.

#### Artículo XXVI

##### *Aceptación, entrada en vigor y registro*

1. El presente Acuerdo llevará la fecha de 30 de octubre de 1947.
2. El presente Acuerdo estará abierto a la aceptación de toda parte contratante que el 1.º 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

† En la edición anterior se dice erróneamente « apartado ».

‡ Véase el Prefacio.

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 que siga a aquel en que el Secretario Ejecutivo † de las PARTES CONTRATANTES haya recibido los instrumentos de aceptación de los gobiernos enumerados en el Anexo H, cuyos territorios representen el ochenta y cinco por ciento del comercio exterior total de los territorios de los gobiernos mencionados en dicho anexo, calculado basándose en la columna apropiada de los porcentajes que figuran en él. El instrumento de aceptación de cada uno de los demás gobiernos entrará en vigor el trigésimo día que siga al de depósito.

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

#### Artículo XXVII

##### *Suspensión o retiro de las concesiones*

Toda parte contratante tendrá, en todo momento, la facultad de suspender o de retirar, total o parcialmente, cualquier concesión que figure en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo con respecto a la cual dicha parte contratante establezca que fue negociada inicialmente con un gobierno que no se haya hecho parte contratante o que haya dejado de serlo. La parte contratante que adopte tal medida estará obligada a notificarla a las

† Véase el Prefacio.

PARTES CONTRATANTES y entablará consultas, si se le invita a hacerlo así, con las partes contratantes que tengan un interés substancial por el producto de que se trate.

### Artículo XXVIII \*

#### *Modificación de las listas*

1. El primer día de cada período trienal, el primero de los cuales empezará el 1.º de enero de 1958 (o el primer día de cualquier otro período \* que las PARTES CONTRATANTES fijen mediante votación, por una mayoría de dos tercios de los votos emitidos), toda parte contratante (denominada en el presente artículo « la parte contratante demandante ») podrá modificar o retirar una concesión \* incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, previos una negociación y un acuerdo con toda otra parte contratante con la que haya negociado originalmente dicha concesión, así como con cualquier otra parte contratante cuyo interés como abastecedor principal \* sea reconocido por las PARTES CONTRATANTES (estas dos categorías de partes contratantes, lo mismo que la demandante, son denominadas en el presente artículo « partes contratantes principalmente interesadas »), y a reserva de que haya entablado consultas con cualquier otra parte contratante cuyo interés substancial \* en la concesión de referencia sea reconocido por las PARTES CONTRATANTES.

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

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

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

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

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

- a) Estas negociaciones \*, así como todas las consultas con ellas relacionadas, serán efectuadas de conformidad con las disposiciones de los párrafos 1 y 2.
- b) Si, en el curso de las negociaciones, las partes contratantes principalmente interesadas llegan a un acuerdo, serán aplicables las disposiciones del apartado b) del párrafo 3.
- c) Si no se llega a un acuerdo entre las partes contratantes principalmente interesadas en un plazo de sesenta días \*, a contar de la fecha en que hayan sido autorizadas las negociaciones, o en otro plazo más amplio fijado por las PARTES CONTRATANTES, la parte contratante demandante podrá someter la cuestión a las PARTES CONTRATANTES.
- d) Si se 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, tendrán la facultad, no más tarde de seis meses después de la fecha de aplicación de esa medida, de modificar o retirar, cuando expire un plazo de treinta días a contar de la fecha en que las PARTES CONTRATANTES hayan recibido una notificación escrita a este respecto, concesiones substancialmente equivalentes que hayan sido negociadas originalmente con la parte contratante demandante.

5. Antes del 1.º 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 poco desarrollados de recurrir con más flexibilidad a la protección arancelaria para facilitar su desarrollo económico, y las necesidades especiales de estos países de mantener derechos con fines fiscales;
- c) cualesquiera otras circunstancias que pueda ser necesario tomar en consideración, incluidas las necesidades de las partes contratantes interesadas en materia fiscal \* y de desarrollo, así como sus necesidades estratégicas, etc.

#### Artículo XXIX

##### *Relación del presente Acuerdo con la Carta de La Habana*

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

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

3. Si el día 30 de septiembre de 1949 la Carta de La Habana no 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 reunirían 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, sobrentendiéndose que las disposiciones

de dicha parte, salvo las del artículo XXIII, se sustituirán, *mutatis mutandis*, 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.

#### Artículo XXX

##### Enmiendas

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

2. Toda parte contratante que acepte una enmienda al presente Acuerdo depositará en poder del Secretario General de las Naciones Unidas un instrumento de aceptación en un plazo que será fijado por las PARTES CONTRATANTES. Estas podrán decidir que una enmienda que haya entrado en vigor de conformidad con el presente artículo tiene tal carácter que toda parte contratante que no la haya aceptado en el plazo que ellas fijen podrá retirarse del presente Acuerdo o podrá, con su consentimiento, continuar siendo parte en él.

#### Artículo XXXI

##### Retiro

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

#### Artículo XXXII

##### Partes contratantes

1. Serán considerados como partes contratantes del presente Acuerdo los gobiernos que apliquen sus disposiciones de conformidad con el artículo XXVI o con el artículo XXXIII o en virtud del Protocolo de aplicación provisional.

2. Las partes contratantes que hayan aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el párrafo 4 del artículo XXVI podrán, en todo momento, después de la entrada en vigor del presente Acuerdo de conformidad con el párrafo 6 de dicho artículo, decidir que una parte contratante que no haya aceptado el presente Acuerdo con arreglo a este procedimiento cesará de ser parte contratante.

#### Artículo XXXIII

##### Acesión

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

## Artículo XXXIV

*Anexas*

Los anexos del presente Acuerdo forman parte integrante del mismo.

## Artículo XXXV

*No aplicación del Acuerdo entre partes contratantes*

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

- a) si ambas partes contratantes no han entablado negociaciones arancelarias entre ellas; y
- b) si una de las dos partes contratantes no consiente dicha aplicación en el momento en que una de ellas llegue a ser parte contratante.

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

## PARTE IV\*

## COMERCIO Y DESARROLLO

## Artículo XXXVI

*Principios y objetivos*

1. \* Las partes contratantes,

- a) conscientes de que los objetivos fundamentales del presente Acuerdo comprenden la elevación de los niveles de vida y el desarrollo progresivo de las economías de todas las partes contratantes, y considerando que la realización de estos objetivos es especialmente urgente para las partes contratantes poco desarrolladas;
  - b) considerando que los ingresos de exportación de las partes contratantes poco desarrolladas pueden desempeñar un papel vital en su desarrollo económico y que el alcance de esta contribución depende tanto de los precios que dichas partes contratantes pagan por los productos esenciales que importan como del volumen de sus exportaciones y de los precios que perciben por los productos que exportan;
  - c) comprobando que existe una gran diferencia entre los niveles de vida de los países poco desarrollados y los de los demás países;
  - d) reconociendo que es indispensable una acción individual y colectiva para promover el desarrollo de las economías de las partes contratantes poco desarrolladas y para lograr la elevación rápida de los niveles de vida de estos países;
  - e) reconociendo que el comercio internacional, considerado como instrumento de progreso económico y social, debe regirse por reglas y procedimientos — y por medidas acordes con tales reglas y procedimientos — que sean compatibles con los objetivos enunciados en el presente artículo;
  - f) notando que las PARTES CONTRATANTES pueden facultar a las partes contratantes poco desarrolladas para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y su desarrollo;
- convienen en lo siguiente:

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

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

4. Dado que numerosas partes contratantes poco desarrolladas siguen dependiendo de la exportación de una gama limitada de productos primarios\*, es necesario asegurar para estos productos, en la mayor medida posible, condiciones más favorables y aceptables de acceso a los mercados mundiales y, si procede, elaborar medidas destinadas a estabilizar y a mejorar la situación de los mercados mundiales de esos productos, incluyendo, en particular, medidas destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores, que permitan la expansión del comercio y de la demanda mundiales, así como un crecimiento dinámico y constante de los ingresos reales de exportación de dichos países a fin de procurarles recursos crecientes para su desarrollo económico.

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

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

7. Es necesaria una colaboración apropiada entre las PARTES CONTRATANTES, otras organizaciones intergubernamentales y los órganos e instituciones de las Naciones Unidas, cuyas actividades están relacionadas con el desarrollo comercial y económico de los países poco desarrollados.

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

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

## Artículo XXXVII

### Compromisos

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

- a) conceder una gran prioridad a la reducción y supresión de los obstáculos que se oponen al comercio de los productos cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas, incluidos los derechos de aduana y otras restricciones que entrañen una diferenciación irrazonable entre esos productos en su forma primaria y después de transformados\*;
- b) abstenerse de establecer o de aumentar derechos de aduana u obstáculos no arancelarios a la importación respecto a productos cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas;
- c) i) abstenerse de establecer nuevas medidas fiscales,
  - ii) conceder, en toda modificación de la política fiscal, una gran prioridad a la reducción y a la supresión de las medidas fiscales vigentes,

que tengan por resultado frenar sensiblemente el desarrollo del consumo de productos primarios, en bruto o después de transformados, que se producen, en su totalidad o en su mayor parte, en los territorios de las partes contratantes poco desarrolladas, cuando dichas medidas se apliquen específicamente a esos productos.

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

- b) i) A solicitud de cualquier parte contratante interesada y sin perjuicio de las consultas bilaterales que, eventualmente, puedan emprenderse, las PARTES CONTRATANTES realizarán consultas sobre la cuestión indicada con la parte contratante concernida y con todas las partes contratantes interesadas, con objeto de llegar a soluciones satisfactorias para todas las partes contratantes concernidas, a fin de realizar los objetivos enunciados en el artículo XXXVI. En esas consultas se examinarán las razones

invocadas en los casos en que no se hayan cumplido las disposiciones de los incisos a), b) o c) del párrafo 1.

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

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

3. Las partes contratantes desarrolladas deberán:

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

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

c) tener especialmente en cuenta los intereses comerciales de las partes contratantes poco desarrolladas cuando consideren la aplicación de otras medidas autorizadas por el presente Acuerdo para resolver problemas particulares, y explorar todas las posibilidades de remedios constructivos antes de aplicar dichas medidas, en los casos en que éstas perjudiquen los intereses fundamentales de aquellas partes contratantes.

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

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

### Artículo XXXVIII

#### *Acción colectiva*

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

2. Especialmente, las PARTES CONTRATANTES deberán:

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

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

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

d) vigilar en forma permanente la evolución del comercio mundial, especialmente desde el punto de vista de la tasa de expansión del comercio de las partes contratantes poco desarrolladas, y formular

a las partes contratantes las recomendaciones que parezcan apropiadas teniendo en cuenta las circunstancias;

- e) colaborar en la búsqueda de métodos factibles para la expansión del comercio a los efectos del desarrollo económico, por medio de una armonización y un ajuste, en el plano internacional, de las políticas y reglamentaciones nacionales, mediante la aplicación de normas técnicas y comerciales referentes a la producción, los transportes y la comercialización, y por medio de la promoción de las exportaciones a través del establecimiento de dispositivos que permitan aumentar la difusión de la información comercial y desarrollar el estudio de los mercados;
- f) adoptar las disposiciones institucionales que sean necesarias para promover la consecución de los objetivos enunciados en el artículo XXXVI y para dar efectividad a las disposiciones de la presente Parte.

## ANEXO A

LISTA DE LOS TERRITORIOS ALUDIDOS EN EL APARTADO a)  
DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO PRIMERO

Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte  
Territorios dependientes del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte  
Canadá  
Commonwealth de Australia  
Territorios dependientes del Commonwealth de Australia  
Nueva Zelandia  
Territorios dependientes de Nueva Zelandia  
Unión Sudafricana, con inclusión de África Sudoccidental  
Irlanda  
India (en fecha 10 de abril de 1947)  
Terranova  
Rhodesia del Sur  
Birmania  
Ceilán

Algunos de los territorios enumerados mantienen en vigor dos o más tarifas arancelarias preferenciales para ciertos productos. Estos territorios podrán, por medio de un acuerdo con las demás partes contratantes que sean los abastecedores principales de dichos productos entre los países beneficiarios de la cláusula de la nación más favorecida, reemplazar esas tarifas preferenciales por un arancel aduanero preferencial único que, en conjunto, no sea menos favorable para los abastecedores beneficiarios de esta cláusula que las preferencias vigentes antes de la sustitución.

La imposición de un margen equivalente de preferencia arancelaria en sustitución del margen de preferencia existente en la aplicación de un impuesto interior, en fecha 10 de abril de 1947, exclusivamente entre dos o más de los territorios enumerados en el presente anexo, o en sustitución de los acuerdos preferenciales cuantitativos a que se refiere el párrafo siguiente, no será considerada como un aumento del margen de preferencia arancelaria.

Los acuerdos preferenciales previstos en el apartado b) del párrafo 5 del artículo XIV son los que estaban en vigor en el Reino Unido el 10 de abril de 1947, en virtud de acuerdos celebrados con los Gobiernos del Canadá, de Australia y de Nueva Zelandia en lo que concierne a la carne de vaca y de ternera congelada y refrigerada, a la carne de cerdo y de cordero congelada, a la carne de puerco congelada y refrigerada y al tocino. Sin perjuicio de cualquier medida adoptada en virtud del apartado h) del artículo XX, existe la intención de eliminar o sustituir estos acuerdos por preferencias arancelarias y de entablar negociaciones con este fin, lo más pronto posible, entre los países interesados de manera substancial, directa o indirectamente, en dichos productos.

El impuesto sobre el alquiler de películas cinematográficas vigente en Nueva Zelandia el 10 de abril de 1947 será considerado, a los efectos de aplicación del presente Acuerdo, como un derecho de aduana de conformidad con el artículo primero. La asignación de contingentes en dicho país a los arrendatarios de

películas cinematográficas, en vigor el 10 de abril de 1947, será considerada, a los efectos de aplicación del presente Acuerdo, como un contingente de proyección en el sentido del artículo IV.

En la lista anterior no se han citado separados los Dominios de India y Paquistán porque el 10 de abril de 1947 no existían en calidad de tales.

#### ANEXO B

##### LISTA DE LOS TERRITORIOS DE LA UNIÓN FRANCESA ALUDIDOS EN EL APARTADO b) DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO PRIMERO

Francia  
 África Ecuatorial francesa (Cuenca convencional del Congo <sup>1</sup> y otros territorios)  
 África Occidental francesa  
 Camerún bajo administración fiduciaria francesa <sup>1</sup>  
 Costa francesa de los Somalíes y Dependencias  
 Establecimientos franceses del Condominio de las Nuevas Hébridas <sup>1</sup>  
 Establecimientos franceses de Oceanía  
 Indochina  
 Madagascar y Dependencias  
 Marruecos (Zona francesa) <sup>1</sup>  
 Nueva Caledonia y Dependencias  
 Saint-Pierre y Miquelón  
 Togo bajo administración fiduciaria francesa <sup>1</sup>  
 Túnez

#### ANEXO C

##### LISTA DE LOS TERRITORIOS ALUDIDOS EN EL APARTADO b) DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO PRIMERO EN LO QUE CONCIERNE A LA UNIÓN ADUANERA DE BÉLGICA, LUXEMBURGO Y PAÍSES BAJOS

Unión económica belgico-luxemburguesa  
 Congo belga  
 Ruanda-Urundi  
 Países Bajos  
 Nueva Guinea  
 Surinam  
 Antillas neerlandesas  
 República de Indonesia

Para la importación en los territorios que constituyen la Unión aduanera solamente.

<sup>1</sup> Para la importación en la metrópoli y en los territorios de la Unión francesa.

#### ANEXO D

##### LISTA DE LOS TERRITORIOS ALUDIDOS EN EL APARTADO b) DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO PRIMERO EN LO QUE CONCIERNE A LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Estados Unidos de América (territorio aduanero)  
 Territorios dependientes de los Estados Unidos de América  
 República de Filipinas

La imposición de un margen equivalente de preferencia arancelaria en sustitución del margen de preferencia existente en la aplicación de un impuesto interior en fecha de 10 de abril de 1947, exclusivamente entre dos o varios de los territorios enumerados en el presente anexo, no será considerada como un aumento del margen de preferencia arancelaria.

#### ANEXO E

##### LISTA DE LOS TERRITORIOS A LOS QUE SE APLICAN LOS ACUERDOS PREFERENCIALES CONCERTADOS ENTRE CHILE Y LOS PAÍSES VECINOS ALUDIDOS EN EL APARTADO d) DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO PRIMERO

Preferencias en vigor exclusivamente entre Chile, por una parte, y

- 1.º Argentina
- 2.º Bolivia
- 3.º Perú,

por otra parte.

#### ANEXO F

##### LISTA DE LOS TERRITORIOS A LOS QUE SE APLICAN LOS ACUERDOS PREFERENCIALES CONCERTADOS ENTRE SIRIA Y LÍBANO Y LOS PAÍSES VECINOS ALUDIDOS EN EL APARTADO d) DEL PÁRRAFO 2 DEL ARTÍCULO PRIMERO

Preferencias en vigor exclusivamente entre la Unión aduanera libano-siria, por una parte, y

- 1.º Palestina
- 2.º Transjordania,

por otra parte.

#### ANEXO G

##### FECHAS FIJADAS PARA LA DETERMINACIÓN DE LOS MÁRGENES MÁXIMOS DE PREFERENCIA MENCIONADOS EN EL PÁRRAFO 4 DEL ARTÍCULO PRIMERO

Australia . . . . .	15 de octubre de 1946
Canadá . . . . .	1.º de julio de 1939
Francia . . . . .	1.º de enero de 1939
Rhodesia del Sur . . . . .	1.º de mayo de 1941
Unión aduanera libano-siria . . . . .	30 de noviembre de 1938
Unión Sudafricana . . . . .	1.º de julio de 1938

## ANEXO H

PORCENTAJE DEL COMERCIO EXTERIOR TOTAL QUE HA DE UTILIZARSE PARA CALCULAR EL PORCENTAJE PREVISTO EN EL ARTÍCULO XXVI

(promedio del período 1949-1953)

Si, antes de la adhesión del Gobierno del Japón al Acuerdo General, el presente Acuerdo ha sido aceptado por partes contratantes cuyo comercio exterior indicado en la columna I represente el porcentaje de este comercio fijado en el párrafo 6 del artículo XXVI, la columna I será válida a los efectos de la aplicación de dicho párrafo. Si el presente Acuerdo no ha sido aceptado así antes de la adhesión del Gobierno del Japón, la columna II será válida a los efectos de la aplicación del párrafo mencionado.

	Columna I (partes contratantes el 1.º de marzo de 1953)	Columna II (partes contratantes el 1.º de marzo de 1955 y Japón)
Alemania (República Federal de) . . .	5,3	5,2
Australia . . . . .	3,1	3,0
Austria . . . . .	0,9	0,8
Bélgica-Luxemburgo . . . . .	4,3	4,2
Birmania . . . . .	0,3	0,3
Brasil . . . . .	2,5	2,4
Canadá . . . . .	6,7	6,5
Ceilán . . . . .	0,5	0,5
Cuba . . . . .	1,1	1,1
Checoslovaquia . . . . .	1,4	1,4
Chile . . . . .	0,6	0,6
Dinamarca . . . . .	1,4	1,4
Estados Unidos de América . . . . .	20,6	20,1
Finlandia . . . . .	1,0	1,0
Francia . . . . .	8,7	8,5
Grecia . . . . .	0,4	0,4
Haití . . . . .	0,1	0,1
India . . . . .	2,4	2,4
Indonesia . . . . .	1,3	1,3
Italia . . . . .	2,9	2,8
Nicaragua . . . . .	0,1	0,1
Noruega . . . . .	1,1	1,1
Nueva Zelandia . . . . .	1,0	1,0
Países Bajos (Reino de los) . . . . .	4,7	4,6
Paquistán . . . . .	0,9	0,8
Perú . . . . .	0,4	0,4
Reino Unido . . . . .	20,3	19,8
República Dominicana . . . . .	0,1	0,1
Rhodesia y Niasalandia . . . . .	0,6	0,6

	Columna I (partes contratantes el 1.º de marzo de 1953)	Columna II (partes contratantes el 1.º de marzo de 1955 y Japón)
Suecia . . . . .	2,5	2,4
Turquía . . . . .	0,6	0,6
Unión Sudafricana . . . . .	1,8	1,8
Uruguay . . . . .	0,4	0,4
Japón . . . . .	—	2,3
	100,0	100,0

Nota: Estos porcentajes han sido calculados teniendo en cuenta el comercio de todos los territorios a los cuales se aplica el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

## ANEXO I

## NOTAS Y DISPOSICIONES SUPLEMENTARIAS

## Al artículo primero

## Párrafo 1

Las obligaciones consignadas en el párrafo I del artículo primero con referencia a los párrafos 2 y 4 del artículo III, así como las que están consignadas en el apartado b) del párrafo 2 del artículo II con referencia al artículo VI serán consideradas como comprendidas en la Parte II a los efectos del Protocolo de aplicación provisional.

Las referencias a los párrafos 2 y 4 del artículo III, que figuran en el párrafo anterior, así como en el párrafo 1 del artículo primero, no se aplicarán hasta que se haya modificado el artículo III por la entrada en vigor de la enmienda prevista en el Protocolo de modificación de la Parte II y del artículo XXVI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, de fecha 14 de septiembre de 1948<sup>1</sup>.

## Párrafo 4

1. La expresión «margen de preferencia» significa la diferencia absoluta que existe entre el derecho de aduana aplicable a la nación más favorecida y el derecho preferencial para el mismo producto, y no la relación entre ambos. Por ejemplo:

- 1) Si el derecho de la nación más favorecida es de un 36 por ciento *ad valorem* y el derecho preferencial de un 24 por ciento *ad valorem*, el margen de preferencia será de un 12 por ciento *ad valorem*, y no un tercio del derecho de la nación más favorecida.

<sup>1</sup> Este Protocolo entró en vigor el 14 de diciembre de 1948.

- 2) Si el derecho de la nación más favorecida es de un 36 por ciento *ad valorem* y el derecho preferencial está expresado como igual a los dos tercios del derecho de la nación más favorecida, el margen de preferencia será de un 12 por ciento *ad valorem*.
- 3) Si el derecho de la nación más favorecida es de 2 francos por kilogramo y el derecho preferencial de 1,50 francos por kilogramo, el margen de preferencia será de 0,50 francos por kilogramo.

2. Las medidas aduaneras que se indican a continuación, adoptadas de conformidad con procedimientos uniformes establecidos, no serán consideradas como contrarias a una consolidación general de los márgenes de preferencia:

- i) El restablecimiento, para un producto importado, de una clasificación arancelaria o de una tasa de derechos normalmente aplicables a dicho producto, en los casos en que la aplicación de esta clasificación o de esta tasa de derechos hubiera estado suspendida o sin efecto temporalmente en fecha 10 de abril de 1947; y
- ii) La clasificación de un producto en una partida arancelaria distinta de aquella en la cual estaba clasificado el 10 de abril de 1947, en los casos en que la legislación arancelaria prevea claramente que este producto puede ser clasificado en más de una partida arancelaria.

#### Al artículo II

##### Párrafo 2 a)

La referencia al párrafo 2 del artículo III, que figura en el apartado a) del párrafo 2 del artículo II, no se aplicará hasta que se haya modificado el artículo III por la entrada en vigor de la enmienda prevista en el Protocolo de modificación de la Parte II y del artículo XXVI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, de fecha 14 de septiembre de 1948<sup>1</sup>.

##### Párrafo 2 b)

Véase la nota relativa al párrafo 1 del artículo primero.

##### Párrafo 4

Salvo acuerdo expreso entre las partes contratantes que hayan negociado originalmente la concesión, las disposiciones del párrafo 4 se aplicarán teniendo en cuenta las del artículo 31 de la Carta de La Habana.

#### Al artículo III

Todo impuesto interior u otra carga interior, o toda ley, reglamento o prescripción de la clase a que se refiere el párrafo 1, que se aplique al producto importado y al producto nacional similar y que haya de ser percibido o impuesto, en el caso del producto importado, en el momento o en el lugar de la importación, será, sin embargo, considerado como un impuesto interior u otra carga interior, o

<sup>1</sup> Este Protocolo entró en vigor el 14 de diciembre de 1948.

como una ley, reglamento o prescripción de la clase mencionada en el párrafo 1, y estará, por consiguiente, sujeto a las disposiciones del artículo III.

##### Párrafo 1

La aplicación del párrafo 1 a los impuestos interiores establecidos por los gobiernos o autoridades locales del territorio de una parte contratante estará sujeta a las disposiciones del último párrafo del artículo XXIV. La expresión «las medidas razonables que estén a su alcance» que figura en dicho párrafo no debe interpretarse como que obliga, por ejemplo, a una parte contratante a la derogación de disposiciones legislativas nacionales que faculten a los gobiernos locales para establecer impuestos interiores que, aunque sean contrarios en la forma a la letra del artículo III no lo sean, de hecho, a su espíritu, si tal derogación pudiera causar graves dificultades financieras a los gobiernos o autoridades locales interesados. En lo que concierne a los impuestos establecidos por tales gobiernos o autoridades locales, que sean contrarios tanto a la letra como al espíritu del artículo III, la expresión «las medidas razonables que estén a su alcance» permitirá a cualquier parte contratante suprimir gradualmente dichos impuestos en el curso de un período de transición, si su supresión súbita pudiera crear graves dificultades administrativas y financieras.

##### Párrafo 2

Un impuesto que se ajuste a las prescripciones de la primera frase del párrafo 2 no deberá ser considerado como incompatible con las disposiciones de la segunda frase sino en caso de que haya competencia entre, por una parte, el producto sujeto al impuesto, y, por otra parte, un producto directamente competidor o que puede sustituirlo directamente y que no esté sujeto a un impuesto similar.

##### Párrafo 5

Toda reglamentación compatible con las disposiciones de la primera frase del párrafo 5 no será considerada contraria a las disposiciones de la segunda frase, cuando el país que la aplique produzca en cantidades substanciales todos los productos que sean objeto de dicha reglamentación. No se podrá sostener que una reglamentación es compatible con las disposiciones de la segunda frase invocando el hecho de que al asignar una proporción o cantidad determinada a cada uno de los productos objeto de la reglamentación se ha mantenido una relación equitativa entre los productos importados y los productos nacionales.

#### Al artículo V

##### Párrafo 5

En lo que concierne a los gastos de transporte, el principio enunciado en el párrafo 5 se aplica a los productos similares transportados por la misma ruta en condiciones análogas.

#### Al artículo VI

##### Párrafo 1

1. El dumping disimulado practicado por empresas asociadas (es decir, la venta hecha por un importador a un precio inferior al que corresponde al precio

facturado por un exportador con el que aquél esté asociado e inferior también al precio que rija en el país exportador) constituye una forma de dumping de precios en la que el margen de éste puede ser calculado sobre la base del precio al cual el importador revende las mercancías.

2. Se reconoce que, en el caso de importaciones procedentes de un país cuyo comercio es objeto de un monopolio completo o casi completo y en el que todos los precios interiores los fija el Estado, la determinación de la comparabilidad de los precios a los fines del párrafo 1 puede ofrecer dificultades especiales y que, en tales casos, las partes contratantes importadoras pueden juzgar necesario tener en cuenta la posibilidad de que una comparación exacta con los precios interiores de dicho país no sea siempre apropiada.

#### *Párrafos 2 y 3*

1. Como sucede en otros muchos casos en la práctica aduanera, una parte contratante podrá exigir una garantía razonable (fianza o depósito en efectivo) por el pago de derechos antidumping o de derechos compensatorios, en espera de la comprobación definitiva de los hechos en todos los casos en que se sospeche la existencia de dumping o de subvención.

2. El recurso a tipos de cambio múltiples puede constituir, en ciertas circunstancias, una subvención a la exportación, a la cual se pueden oponer los derechos compensatorios enunciados en el párrafo 3, o puede representar una forma de dumping obtenida por medio de una devaluación parcial de la moneda de un país, a la cual se pueden oponer las medidas previstas en el párrafo 2. La expresión «recurso a tipos de cambio múltiples» se refiere a las prácticas seguidas por gobiernos o aprobadas por ellos.

#### *Párrafo 6 b)*

Toda exención otorgada según las disposiciones del apartado b) del párrafo 6 sólo será concedida a petición de la parte contratante que tenga el propósito de imponer un derecho antidumping o un derecho compensatorio.

### *Al artículo VII*

#### *Párrafo 1*

La expresión «otras cargas» no será considerada como incluyendo los impuestos interiores o las cargas equivalentes percibidos a la importación o con motivo de ella.

#### *Párrafo 2*

1. Estaría en conformidad con el artículo VII presumir que el «valor real» puede estar representado por el precio en factura, al que se agregarán todos los elementos correspondientes a gastos legítimos no incluidos en dicho precio y que constituyan efectivamente elementos del «valor real», así como todo descuento anormal, o cualquier otra reducción anormal, calculado sobre el precio corriente de competencia.

2. Se ajustaría al apartado b) del párrafo 2 del artículo VII toda parte contratante que interpretara la expresión «en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia» en el sentido de que excluye toda transacción en la que el comprador y el vendedor no sean independientes uno del otro y en la que el precio no constituya la única consideración.

3. La regla de las «condiciones de libre competencia» permite a una parte contratante no tomar en consideración los precios de venta que impliquen descuentos especiales concedidos únicamente a los representantes exclusivos.

4. El texto de los apartados a) y b) permite a las partes contratantes determinar el aforo aduanero de manera uniforme: 1) sobre la base de los precios fijados por un exportador dado para la mercancía importada, o 2) sobre la base del nivel general de los precios correspondientes a los productos similares.

### *Al artículo VIII*

1. Si bien el artículo VIII no se refiere al recurso a tipos de cambio múltiples como tales, en los párrafos 1 y 4 se condena el recurso a impuestos o derechos sobre las operaciones de cambio como medio práctico de aplicar un sistema de tipos de cambio múltiples; no obstante, si una parte contratante impone derechos múltiples en materia de cambio con la aprobación del Fondo Monetario Internacional para salvaguardar el equilibrio de su balanza de pagos, las disposiciones del apartado a) del párrafo 9 del artículo XV salvaguardan plenamente su posición.

2. Se ajustaría a las disposiciones del párrafo 1 que, en la importación de productos procedentes del territorio de una parte contratante en el de otra parte contratante, sólo se exigiera la presentación de certificados de origen en la medida estrictamente indispensable.

### *A los artículos XI, XII, XIII, XIV y XVIII*

En los artículos XI, XII, XIII, XIV y XVIII las expresiones «restricciones a la importación» o «restricciones a la exportación» se refieren igualmente a las aplicadas por medio de transacciones procedentes del comercio de Estado.

### *Al artículo XI*

#### *Párrafo 2 c)*

La expresión «cualquiera que sea la forma bajo la cual se importe» debe interpretarse que se aplica a los mismos productos que, por hallarse en una fase de transformación poco adelantada y por ser todavía perecederos, compiten directamente con los productos frescos y que, si fueran importados libremente, tenderían a hacer ineficaces las restricciones aplicadas a la importación de dichos productos frescos.

#### *Párrafo 2, último apartado*

La expresión «factores especiales» comprende las variaciones de la productividad relativa entre los productores nacionales y extranjeros, o entre los distintos

productores extranjeros, pero no las variaciones provocadas artificialmente por medios que el Acuerdo no autoriza.

#### *Al artículo XII*

Las PARTES CONTRATANTES adoptarán todas las disposiciones oportunas para que se observe el secreto más absoluto en todas las consultas entabladas de conformidad con las disposiciones de este artículo.

#### *Párrafo 3 c) 1)*

Las partes contratantes que apliquen restricciones deberán esforzarse por evitar que se origine un perjuicio serio a las exportaciones de un producto básico del que dependa en gran parte la economía de otra parte contratante.

#### *Párrafo 4 b)*

Se entiende que la fecha estará comprendida en un plazo de noventa días a contar de la fecha en que entren en vigor las enmiendas de este artículo que figuran en el Protocolo de enmienda del Preámbulo y de las Partes II y III del presente Acuerdo. Sin embargo, si las PARTES CONTRATANTES estimasen que las circunstancias no se prestan a la aplicación de las disposiciones de este apartado en el momento que había sido previsto, podrán fijar una fecha ulterior; ahora bien, esta nueva fecha deberá estar comprendida en un plazo de treinta días a contar de aquel en que las obligaciones de las secciones 2, 3 y 4 del artículo VIII de los Estatutos del Fondo Monetario Internacional sean aplicables a las partes contratantes Miembros del Fondo cuyos porcentajes combinados del comercio exterior representen el cincuenta por ciento por lo menos del comercio exterior total del conjunto de las partes contratantes.

#### *Párrafo 4 c)*

Se entiende que el apartado *c)* del párrafo 4 no introduce ningún criterio nuevo para la imposición o el mantenimiento de restricciones cuantitativas destinadas a proteger el equilibrio de la balanza de pagos. Su único objeto es el de lograr que se tengan plenamente en cuenta todos los factores externos tales como las modificaciones en la relación de intercambio, las restricciones cuantitativas, los derechos excesivos y las subvenciones que pueden contribuir a desequilibrar la balanza de pagos de la parte contratante que aplique las restricciones.

#### *Al artículo XIII*

#### *Párrafo 2 d)*

No se han mencionado las « consideraciones de orden comercial » como un criterio para la asignación de contingentes porque se ha estimado que su aplicación por las autoridades gubernamentales no siempre sería posible. Además, en los casos en que esta aplicación fuera posible, todas partes contratante podría aplicar ese criterio al tratar de llegar a un acuerdo, de conformidad con la regla general enunciada en la primera frase del párrafo 2.

#### *Párrafo 4*

Véase la nota que concierne a « los factores especiales », relativa al último apartado del párrafo 2 del artículo XI.

#### *Al artículo XIV*

#### *Párrafo 1*

Las disposiciones del presente párrafo no deberán interpretarse en el sentido de que impedirán a las PARTES CONTRATANTES, en el curso de las consultas previstas en el párrafo 4 del artículo XII y en el párrafo 12 del artículo XVIII, que tengan plenamente en cuenta la naturaleza, las repercusiones y los motivos de cualquier discriminación en materia de restricciones a la importación.

#### *Párrafo 2*

Uno de los casos previstos en el párrafo 2 es el de una parte contratante que, a consecuencia de transacciones comerciales corrientes, disponga de créditos que no pueda utilizar sin recurrir a una medida de discriminación.

#### *Al artículo XV*

#### *Párrafo 4*

Las palabras « que vaya en contra » significan, entre otras cosas, que las medidas de control de los cambios que sean contrarias a la letra de un artículo del presente Acuerdo no serán consideradas como una violación de dicho artículo, si en la práctica no se apartan de manera apreciable de su espíritu. Así, una parte contratante que, en virtud de una de esas medidas de control de los cambios, aplicada de conformidad con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional, exija que los pagos por sus exportaciones sean hechos en su propia moneda o en la moneda de uno o varios Estados miembros del Fondo Monetario Internacional, no será por ello considerada como contraventora de las disposiciones del artículo XI o del artículo XIII. Se podría citar también como ejemplo el caso de una parte contratante que especificara en una licencia de importación el país del cual se pudieran importar las mercancías, no con el propósito de introducir un nuevo elemento de discriminación en su sistema de licencias de importación, sino con el de aplicar medidas autorizadas con respecto al control de los cambios.

#### *Al artículo XVI*

No serán consideradas como una subvención la exoneración, en favor de un producto exportado, de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando éste se destine al consumo interior, ni la remisión de estos derechos o impuestos en un importe que no exceda de los totales adeudados o abonados.

#### *Sección B*

1. Ninguna disposición de la sección B impedirá a cualquier parte contratante la aplicación de tipos de cambio múltiples de conformidad con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional.

2. A los efectos de aplicación de la sección B, la expresión « productos básicos » significa todo producto agrícola, forestal o de la pesca y cualquier mineral, ya sea que se trate de un producto en su forma natural, ya sea que haya sufrido la transformación que requiere comúnmente la venta en cantidades importantes en el mercado internacional.

#### Párrafo 3

1. El hecho de que una parte contratante no fuera exportadora del producto de que se trate durante el período de referencia anterior, no impedirá a esta parte contratante establecer su derecho a obtener una parte en el comercio de este producto.

2. Un sistema destinado a estabilizar ya sea el precio interior de un producto básico, ya sea el ingreso bruto de los productores nacionales de este producto, con independencia de las variaciones de los precios para la exportación, que tiene a veces como consecuencia la venta de este producto para la exportación a un precio inferior al precio comparable pedido a los compradores del mercado interior por el producto similar, no será considerado como una forma de subvención a la exportación en el sentido de las estipulaciones del párrafo 3, si las PARTES CONTRATANTES determinan que:

- a) este sistema ha tenido también como resultado, o está concebido de modo a tener como resultado, la venta de este producto para la exportación a un precio superior al precio comparable pedido a los compradores del mercado interior por el producto similar, y
- b) este sistema, como consecuencia de la reglamentación efectiva de la producción o por cualquier otra razón, es aplicado o está concebido de una forma que no estimula indebidamente las exportaciones o que no ocasiona ningún otro perjuicio serio a los intereses de otras partes contratantes.

No obstante la determinación de las PARTES CONTRATANTES en la materia, las medidas adoptadas para la aplicación de un sistema de esta clase estarán sujetas a las disposiciones del párrafo 3 cuando su financiación se efectúe en su totalidad o parcialmente por medio de las contribuciones de los poderes públicos, además de las de los productores con respecto al producto de que se trate.

#### Párrafo 4

La finalidad del párrafo 4 es la de que las partes contratantes traten de llegar, antes de que se termine el año 1957, a un acuerdo para abolir, a partir del 1.º de enero de 1958, todas las subvenciones existentes todavía o, en su defecto, a un acuerdo para prorrogar el *statu quo* hasta una fecha lo más próxima posible en la que estimen que podrán llegar a tal acuerdo.

### Al artículo XVII

#### Párrafo 1

Las operaciones de las oficinas comerciales establecidas por las partes contratantes y que dedican sus actividades a la compra o a la venta, estarán sujetas a las disposiciones de los apartados a) y b).

Las actividades de las oficinas comerciales establecidas por las partes contratantes que, sin ocuparse de la compra ni de la venta, establecen no obstante reglamentos aplicables al comercio privado, estarán regidas por los artículos pertinentes del presente Acuerdo.

Las disposiciones del presente artículo no impedirán a una empresa del Estado vender un producto a precios diferentes en mercados distintos, a condición de que proceda así por razones comerciales, con el fin de conformarse al juego de la oferta y de la demanda en los mercados de exportación.

#### Párrafo 1 a)

Las medidas gubernamentales aplicadas con el fin de imponer ciertas normas de calidad y de eficiencia en las operaciones del comercio exterior, o los privilegios otorgados para la explotación de los recursos naturales nacionales, pero que no facultan al gobierno para dirigir las actividades comerciales de la empresa de que se trate, no constituyen « privilegios exclusivos o especiales ».

#### Párrafo 1 b)

Todo país beneficiario de un « empréstito de empleo condicionado » podrá estimar este empréstito como una « consideración de carácter comercial » al comprar en el extranjero los productos que necesite.

#### Párrafo 2

La palabra « mercancías » sólo se aplica a los productos en el sentido que se da a esta palabra en la práctica comercial corriente y no debe interpretarse como aplicable a la compra o a la prestación de servicios.

#### Párrafo 3

Las negociaciones que las partes contratantes acepten entablar de conformidad con este párrafo podrán referirse a la reducción de derechos y de otras cargas sobre la importación y la exportación o a la celebración de cualquier otro acuerdo mutuamente satisfactorio que sea compatible con las disposiciones del presente Acuerdo. (Véanse el párrafo 4 del artículo II y la nota relativa a dicho párrafo.)

#### Párrafo 4 b)

La expresión « aumento de su precio de importación » utilizada en el apartado b) del párrafo 4, representa el margen en que el precio pedido por el monopolio de importación por el producto importado excede del precio al desembarque de dicho producto (con exclusión de los impuestos interiores a que se refiere el artículo III, del costo del transporte y de la distribución, así como de los demás gastos relacionados con la venta, la compra o cualquier transformación suplementaria, y de un margen de beneficio razonable).

### Al artículo XVIII

Las PARTES CONTRATANTES y las partes contratantes interesadas observarán el secreto más absoluto sobre todas las cuestiones que se planteen en relación con este artículo.

**Párrafos 1 y 4**

1. Cuando las PARTES CONTRATANTES examinen la cuestión de saber si la economía de una parte contratante «sólo puede ofrecer a la población un bajo nivel de vida», tomarán en consideración la situación normal de esta economía, y no fundarán su determinación en circunstancias excepcionales, tales como las que pueden derivarse de la existencia temporal de condiciones excepcionalmente favorables para el comercio de exportación del producto o de los productos principales de la parte contratante interesada.

2. La expresión «en las primeras fases de su desarrollo» no se aplica únicamente a las partes contratantes cuyo desarrollo económico se halle en sus principios, sino también a aquellas cuyas economías estén en vías de industrialización con el fin de reducir un estado de dependencia excesiva con respecto a la producción de productos básicos.

**Párrafos 2, 3, 7, 13 y 22**

La mención de la creación de determinadas ramas de la producción no se refiere solamente a la creación de una nueva rama de la producción sino también a la iniciación de una nueva actividad en la esfera de una rama de la producción existente, a la transformación substancial de una rama de la producción existente y al desarrollo substancial de una rama de la producción existente que no satisficiera la demanda interior sino en una proporción relativamente pequeña. Comprende también la reconstrucción de una industria destruida o que haya sufrido daños substanciales como consecuencia de un conflicto bélico o de catástrofes debidas a causas naturales.

**Párrafo 7 b)**

Toda modificación o retiro efectuados en virtud del apartado b) del párrafo 7 por una parte contratante que no sea la parte contratante demandante, a que se refiere el apartado a) del párrafo 7, deberá realizarse en un plazo de seis meses a contar del día en que la parte contratante demandante haya adoptado la medida; esta modificación o retiro entrará en vigor a la expiración de un plazo de treinta días a contar de aquel en que se haya notificado a las PARTES CONTRATANTES.

**Párrafo 11**

La segunda frase del párrafo 11 no deberá interpretarse en el sentido de que obligue a una parte contratante a atenuar o a suprimir restricciones, si dicha atenuación o supresión puede crear inmediatamente una situación que justifique el refuerzo o el establecimiento, según el caso, de restricciones con arreglo al párrafo 9 del artículo XVIII.

**Párrafo 12 b)**

La fecha a que se refiere el apartado b) del párrafo 12 será la que fijen las PARTES CONTRATANTES a tenor de las disposiciones del apartado b) del párrafo 4 del artículo XII del presente Acuerdo.

**Párrafos 13 y 14**

Se reconoce que, antes de introducir una medida y de notificarla a las PARTES CONTRATANTES, de conformidad con las disposiciones del párrafo 14, una parte

contratante puede necesitar un plazo razonable para determinar la situación, desde el punto de vista de la competencia, de la rama de la producción de que se trate.

**Párrafos 15 y 16**

Se entiende que las PARTES CONTRATANTES deberán invitar a la parte contratante que tenga el propósito de aplicar una medida en virtud de la sección C, a que entable consultas con ellas, de conformidad con las disposiciones del párrafo 16, siempre que se lo pida así una parte contratante cuyo comercio sea afectado apreciablemente por la medida en cuestión.

**Párrafos 16, 18, 19 y 22**

1. Se entiende que las PARTES CONTRATANTES pueden dar su consentimiento a una medida proyectada, a reserva de las condiciones o de las limitaciones que impongan. Si la medida, tal como se aplique, no se ajusta a las condiciones de dicho consentimiento, se considerará que, a estos efectos, no ha recibido el consentimiento de las PARTES CONTRATANTES. Si las PARTES CONTRATANTES han dado su consentimiento a una medida por un período determinado y la parte contratante interesada comprueba que es necesario mantener esta medida durante un nuevo período para lograr el objetivo que la motivó inicialmente, podrá solicitar de las PARTES CONTRATANTES la prolongación de dicho período de conformidad con las disposiciones y procedimientos estipulados en las secciones C o D, según el caso.

2. Se presupone que las PARTES CONTRATANTES se abstendrán, por regla general, de dar su consentimiento a una medida que pueda originar un perjuicio importante a las exportaciones de un producto del que dependa en gran parte la economía de una parte contratante.

**Párrafos 18 y 22**

La inclusión de las palabras «...y los intereses de las demás partes contratantes están salvaguardados suficientemente» tiene por objeto dar una amplitud suficiente para examinar en cada caso cuál es el método más apropiado para salvaguardar estos intereses. Este método puede adoptar, por ejemplo, la forma ya sea del otorgamiento de una concesión suplementaria por la parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de las secciones C o D durante el período en que la exención de las disposiciones de los demás artículos del Acuerdo siga en vigor, ya sea de la suspensión temporal, por cualquier otra parte contratante a que se refiere el párrafo 18, de una concesión substancialmente equivalente al perjuicio causado por la adopción de la medida en cuestión. Esta parte contratante tendría derecho a salvaguardar sus intereses mediante la suspensión temporal de una concesión; no obstante, no se ejercerá este derecho cuando, en el caso de una medida aplicada por una parte contratante comprendida en el apartado a) del párrafo 4, las PARTES CONTRATANTES hayan determinado que la compensación ofrecida es suficiente.

**Párrafo 19**

Las disposiciones del párrafo 19 se aplican a los casos en que una rama de la producción existe desde hace más tiempo que el «plazo razonable» mencio-

nado en la nota relativa a los párrafos 13 y 14; estas disposiciones no deben interpretarse en el sentido de que priven a una parte contratante comprendida en el apartado a) del párrafo 4 del artículo XVIII del derecho a recurrir a las demás disposiciones de la sección C, incluidas las del párrafo 17, en lo que concierne a una rama de la producción creada recientemente, incluso si ésta ha disfrutado de una protección accesoria derivada de restricciones a la importación destinadas a proteger el equilibrio de la balanza de pagos.

#### *Párrafo 21*

Toda medida adoptada en virtud de las disposiciones del párrafo 21 será suprimida inmediatamente, si es suprimida también la medida dictada en virtud de las disposiciones del párrafo 17 o si las PARTES CONTRATANTES dan su consentimiento a la medida proyectada después de haber expirado el plazo de noventa días previsto en el párrafo 17.

#### *Al artículo XX*

##### *Apartado b)*

La excepción prevista en este apartado se extiende a todo acuerdo sobre un producto básico que se ajuste a los principios aprobados por el Consejo Económico y Social en su resolución núm. 30 (IV) de 28 de marzo de 1947.

#### *Al artículo XXIV*

##### *Párrafo 9*

Se entiende que, de conformidad con las disposiciones del artículo primero, cuando un producto que haya sido importado en el territorio de un miembro de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, a un tipo preferencial de derechos, se reexporte al territorio de otro miembro de dicha unión o zona, este último miembro deberá percibir un derecho igual a la diferencia entre el derecho pagado ya y el derecho mayor que se debería abonar si el producto fuese importado directamente en su territorio.

##### *Párrafo 11*

Cuando la India y el Paquistán hayan concertado acuerdos comerciales definitivos, las medidas que adopten para aplicarlos podrán apartarse de ciertas disposiciones del presente Acuerdo, siempre que se ajusten, en general, a los objetivos del mismo.

#### *Al artículo XXVIII*

Las PARTES CONTRATANTES y toda parte contratante interesada deberían tomar las disposiciones necesarias para que se observe el secreto más absoluto en las negociaciones y consultas, con objeto de que no se divulguen prematuramente las informaciones relativas a las modificaciones arancelarias consideradas. Se deberá informar inmediatamente a las PARTES CONTRATANTES de toda modificación que se efectúe en el arancel de una parte contratante como consecuencia de haberse recurrido a los procedimientos estipulados en el presente artículo.

#### *Párrafo 1*

1. Si las PARTES CONTRATANTES fijan un período que no sea de tres años, toda parte contratante podrá recurrir a las disposiciones de los párrafos 1 ó 3 del artículo XXVIII a contar del día que siga a aquel en que expire este otro período y, a menos que las PARTES CONTRATANTES fijen de nuevo otro período, los posteriores a cualquier otro fijado de este modo tendrán una duración de tres años.

2. La disposición en virtud de la cual el 1.º de enero de 1958 y a contar de las otras fechas determinadas de conformidad con el párrafo 1, cualquier parte contratante « podrá modificar o retirar una concesión » debe interpretarse en el sentido de que la obligación jurídica que le impone el artículo II será modificada en la fecha indicada y a contar del día que siga a la terminación de cada período; esta disposición no significa que las modificaciones efectuadas en los aranceles aduaneros deban forzosamente entrar en vigor en esa fecha. Si se aplazara la aplicación de la modificación del arancel resultante de negociaciones entabladas en virtud del artículo XXVIII, se podrá diferir también la aplicación de las compensaciones.

3. Seis meses como máximo y tres meses como mínimo antes del 1.º de enero de 1958 o antes de la fecha en que expire un período de consolidación posterior a dicha fecha, toda parte contratante que se proponga modificar o retirar una concesión incluida en la lista correspondiente deberá notificar su intención a las PARTES CONTRATANTES. Estas determinarán entonces cuál es la parte contratante o cuáles son las partes contratantes que participarán en las negociaciones o en las consultas a que se refiere el párrafo 1. Toda parte contratante designada de este modo participará en estas negociaciones o consultas con la parte contratante demandante, con el fin de llegar a un acuerdo antes de que termine el período de consolidación. Toda prolongación ulterior del período de consolidación correspondiente de las listas afectará a éstas tal y como hayan sido modificadas como consecuencia de esas negociaciones, de conformidad con los párrafos 1, 2 y 3 del artículo XXVIII. Si las PARTES CONTRATANTES toman disposiciones para que se celebren negociaciones arancelarias multilaterales en el curso de los seis meses anteriores al 1.º de enero de 1958 o a cualquier otra fecha fijada de conformidad con el párrafo 1, deberán incluir en las citadas disposiciones un procedimiento apropiado para efectuar las negociaciones a que se refiere este párrafo.

4. La finalidad de las disposiciones que estipulan la participación en las negociaciones no sólo de toda parte contratante con la que se haya negociado originalmente la concesión, sino también la de cualquier otra parte contratante interesada en calidad de principal abastecedor, es la de garantizar que una parte contratante que tenga una parte mayor en el comercio del producto objeto de la concesión que la de la parte contratante con la que se haya negociado originalmente la concesión, tenga la posibilidad efectiva de proteger el derecho contractual de que disfruta en virtud del Acuerdo General. En cambio, no se trata de ampliar el alcance de las negociaciones de tal modo que resulten indebidamente difíciles las negociaciones y el acuerdo previstos en el artículo XXVIII, ni de crear complicaciones, en la aplicación futura de este artículo, a las concesiones resultantes de negociaciones efectuadas de conformidad con él. Por consiguiente, las PARTES CONTRATANTES sólo deberían reconocer el interés de una parte contratante como

principal abastecedor, si ésta hubiera tenido, durante un período razonable anterior a la negociación, una parte mayor del mercado de la parte contratante demandante que la de la parte contratante con la que se hubiere negociado originalmente la concesión o si, a juicio de las PARTES CONTRATANTES, habría tenido esa parte de no haber habido restricciones cuantitativas de carácter discriminatorio aplicadas por la parte contratante demandante. Por lo tanto, no sería apropiado que las PARTES CONTRATANTES reconocieran a más de una parte contratante o, en los casos excepcionales en que se produzca casi la igualdad, a más de dos partes contratantes, un interés de principal abastecedor.

5. No obstante la definición del interés de principal abastecedor dada en la nota 4 relativa al párrafo 1, las PARTES CONTRATANTES podrán determinar excepcionalmente que una parte contratante tiene un interés como principal abastecedor, si la concesión de que se trate afectara a intercambios que representen una parte importante de las exportaciones totales de dicha parte contratante.

6. Las disposiciones que prevén la participación en las negociaciones de toda parte contratante interesada como principal abastecedor y la consulta de toda parte contratante que tenga un interés substancial en la concesión que la parte contratante demandante se proponga modificar o retirar, no deberían tener por efecto obligar a esta parte contratante a conceder una compensación mayor o a sufrir medidas de retorsión más rigurosas que el retiro o la modificación proyectados, vistas las condiciones del comercio en el momento en que se proyecte dicho retiro o modificación y teniendo en cuenta las restricciones cuantitativas de carácter discriminatorio mantenidas por la parte contratante demandante.

7. La expresión « interés substancial » no admite una definición precisa; por consiguiente, podría suscitar dificultades a las PARTES CONTRATANTES. Debe sin embargo interpretarse de manera que se refiera exclusivamente a las partes contratantes que absorban o que, de no haber restricciones cuantitativas de carácter discriminatorio que afecten a sus exportaciones, absorberían verosimilmente una parte apreciable del mercado de la parte contratante que se proponga modificar o retirar la concesión.

#### *Párrafo 4*

1. Toda demanda de autorización para entablar negociaciones irá acompañada de todas las estadísticas y demás datos que sean necesarios. Se adoptará una decisión acerca de esta demanda en el plazo de treinta días a contar de aquel en que se deposite.

2. Se reconoce que, si se permitiera a ciertas partes contratantes, que dependen en gran parte de un número relativamente reducido de productos básicos y que cuentan con el papel importante que desempeña el arancel aduanero para favorecer la diversificación de su economía o para obtener ingresos fiscales, negociar normalmente con objeto de modificar o retirar concesiones en virtud del párrafo 1 del artículo XXVIII solamente, se les podría incitar de este modo a efectuar modificaciones o retirados que a la larga resultarían inútiles. Con el fin de evitar que se produzca esta situación, las PARTES CONTRATANTES autorizarán a esas partes contratantes, de conformidad con el párrafo 4 del artículo XXVIII, para que entablen negociaciones, salvo si estiman que podrían originar o contribuir subs-

tancialmente a originar un aumento tal de los niveles arancelarios que comprometería la estabilidad de las listas anexas al presente Acuerdo o perturbaría indebidamente los intercambios internacionales.

3. Se ha previsto que las negociaciones autorizadas en virtud del párrafo 4 para modificar o retirar una sola partida o un grupo muy pequeño de ellas podrían llevarse normalmente a cabo en un plazo de sesenta días. No obstante, se reconoce que este plazo será insuficiente si se trata de negociar la modificación o el retiro de un número mayor de partidas; en este caso, las PARTES CONTRATANTES deberán fijar un plazo mayor.

4. La determinación de las PARTES CONTRATANTES a que se refiere el apartado d) del párrafo 4 del artículo XXVIII deberá tomarse dentro de los treinta días que sigan a aquel en que se les someta la cuestión, a menos que la parte contratante demandante acepte un plazo mayor.

5. Se entiende que al determinar, de conformidad con el apartado d) del párrafo 4, si una parte contratante demandante no ha hecho cuanto le era razonablemente posible hacer para ofrecer una compensación suficiente, las PARTES CONTRATANTES tendrán debidamente en cuenta la situación especial de una parte contratante que haya consolidado una proporción elevada de sus derechos de aduana a niveles muy bajos y que, por este hecho, no tenga posibilidades tan amplias como las demás partes contratantes para ofrecer compensaciones.

#### *Al artículo XXVIII bis*

##### *Párrafo 3*

Se entiende que la mención de las necesidades en materia fiscal se refiere, entre otras cosas, al aspecto fiscal de los derechos de aduana y, en particular, a los derechos impuestos principalmente a efectos fiscales o a los derechos que, con el fin de asegurar la percepción de los derechos fiscales, gravan la importación de los productos que pueden sustituir a otros sujetos a derechos de carácter fiscal.

#### *Al artículo XXIX*

##### *Párrafo 1*

El texto del párrafo 1 no se refiere a los capítulos VII y VIII de la Carta de La Habana porque tratan de manera general de la organización, funciones y procedimiento de la Organización Internacional de Comercio.

#### *A la Parte IV*

Se entiende que las expresiones « partes contratantes desarrolladas » y « partes contratantes poco desarrolladas », que se emplean en la Parte IV, se refieren a los países desarrollados y a los países poco desarrollados que son partes en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

*Al artículo XXXVI**Párrafo 1*

Este artículo se funda en los objetivos enunciados en el artículo primero, tal como será enmendado conforme a la Sección A del párrafo 1 del Protocolo de enmienda de la Parte I y de los artículos XXIX y XXX, una vez que dicho Protocolo entre en vigor<sup>1</sup>.

*Párrafo 4*

La expresión « productos primarios » incluye los productos agrícolas; véase el párrafo 2 de la nota interpretativa a la sección B del artículo XVI.

*Párrafo 5*

Un programa de diversificación abarcaría, en general, la intensificación de las actividades de transformación de los productos primarios y el desarrollo de las industrias manufactureras, teniendo en cuenta la situación de la parte contratante considerada y las perspectivas mundiales de la producción y del consumo de los distintos productos.

*Párrafo 8*

Se entiende que la expresión « no esperan reciprocidad » significa, de conformidad con los objetivos enunciados en este artículo, que no se deberá esperar que una parte contratante poco desarrollada aporte, en el curso de negociaciones comerciales, una contribución incompatible con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta la evolución anterior del intercambio comercial.

Este párrafo se aplicará en el caso de medidas tomadas de conformidad con la sección A del artículo XVIII, con el artículo XXVIII, con el artículo XXVIII bis (que se convertirá en artículo XXIX después de que entre en vigor la enmienda comprendida en la Sección A del párrafo 1 del Protocolo de enmienda de la Parte I y de los artículos XXIX y XXX<sup>1</sup>), con el artículo XXXIII, o con cualquier otro procedimiento establecido en virtud del presente Acuerdo.

*Al artículo XXXVII**Párrafo 1 a)*

Este párrafo se aplicará en el caso de negociaciones para la reducción o la supresión de los derechos de aduana u otras reglamentaciones comerciales restrictivas conforme al artículo XXVIII, al artículo XXVIII bis (que se convertirá en artículo XXIX después de que entre en vigor la enmienda comprendida en la Sección A del párrafo 1 del Protocolo de enmienda de la Parte I y de los artículos XXIX y XXX<sup>1</sup>) o al artículo XXXIII, así como en conexión con cualquier otra acción que les sea posible emprender a cualesquiera partes contratantes con el fin de efectuar tal reducción o supresión.

<sup>1</sup> Se renunció a este Protocolo el 1.º de enero de 1968.

*Párrafo 3 b)*

Las otras medidas a que se refiere este párrafo podrán comprender disposiciones concretas tendientes a promover modificaciones en las estructuras internas, estimular el consumo de productos determinados, o establecer medidas de fomento comercial.

**PROTOCOLO DE APLICACIÓN PROVISIONAL  
DEL ACUERDO GENERAL SOBRE  
ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO**

1. Los Gobiernos del Commonwealth de Australia, Reino de Bélgica (respecto a su territorio metropolitano), Canadá, República Francesa (respecto a su territorio metropolitano), Gran Ducado de Luxemburgo, Reino de los Países Bajos (respecto a su territorio metropolitano), Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (respecto a su territorio metropolitano) y Estados Unidos de América se comprometen, a condición de que el presente Protocolo haya sido firmado en nombre de todos los citados Gobiernos el 15 de noviembre de 1947 lo más tarde, a aplicar provisionalmente a partir del 1.º de enero de 1948:

- a) Las Partes I y III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio; y
- b) La Parte II de dicho Acuerdo en toda la medida que sea compatible con la legislación vigente.

2. Los citados Gobiernos aplicarán provisionalmente el Acuerdo General, en las condiciones enunciadas más arriba, con respecto a cualquiera de sus territorios que no sea el territorio metropolitano, a partir del 1.º de enero de 1948 o, después de dicha fecha, cuando expire un plazo de treinta días a contar de la fecha en que el Secretario General de las Naciones Unidas haya recibido la notificación de su decisión de hacerlo así.

3. Cualquier otro gobierno signatario del presente Protocolo aplicará provisionalmente el Acuerdo General, en las condiciones enunciadas más arriba, a partir del 1.º de enero de 1948 o, después de dicha fecha, cuando expire un plazo de treinta días a contar de la fecha en que haya sido firmado el presente Protocolo en nombre de dicho gobierno.

4. El presente Protocolo estará abierto a la firma en la sede de las Naciones Unidas: a) hasta el 15 de noviembre de 1947, en nombre de cualquier gobierno de los mencionados en el párrafo 1 del presente Protocolo, que no lo haya firmado en la fecha de hoy, y b) hasta el 30 de junio de 1948, en nombre de cualquier otro gobierno signatario del Acta Final adoptada al terminarse la Segunda Reunión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, que no lo haya firmado en la fecha de hoy.

5. Todo gobierno que aplique el presente Protocolo podrá cesar su aplicación, y la cesación tendrá efecto cuando expire un plazo de sesenta días a contar de la fecha en que el Secretario General de las Naciones Unidas haya recibido una notificación por escrito anunciándole dicha cesación.

6. El original del presente Protocolo se depositará en poder del Secretario General de las Naciones Unidas, quien remitirá copia certificada conforme del mismo a todos los gobiernos interesados.

EN FE DE LO CUAL, los representantes infrascritos, después de haber presentado sus plenos poderes, extendidos en buena y debida forma, firman el presente Protocolo.

HECHO en Ginebra, el treinta de octubre de mil novecientos cuarenta y siete, en un solo ejemplar, en los idiomas francés e inglés, cuyos dos textos son igualmente auténticos.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA:

Alvarez Gurza, Eric. "EL INGRESO AL GATT DE LOS PAISES EN DESARROLLO" Revista de Comercio Exterior, Volúmen 29, No. dos, México 1979.

Alvarez Soberanis, Jaime, "LA CLAUSULA DE LA NACION MAS-FAVORECIDA EN EL TRATADO DE MONTEVIDEO", Revista del Foro Internacional del Colegio de México, Volúmen XI, número IV, México, 1971.

Bello, Andrés, "PRINCIPIO DEL DERECHO DE GENTES"; Santiago 1832, Edición de las obras completas de la Universidad de Chile, Santiago, 1886, Tomo X.

Bentrick, Baron, Director de Relaciones Económicas Extranjeras del Reino de los Países Bajos, Informe de Prensa del GATT 279, del 19 de enero de 1956.

Balassa, Bela A., "FUTURO COMERCIAL DE LOS PAISES EN DESARROLLO", Fondo de Cultura Económica, México, 1966.

Curzon, Gerard, "LA DIPLOMACIA DEL COMERCIO MULTILATERAL", Fondo de Cultura Económica, 1969.

Cruz Miramontes, Rodolfo, "LEGISLACION RESTRICTIVA AL COMERCIO INTERNACIONAL: ANALISIS DE LAS INSTITUCIONES MAS COMUNES" Edición propiedad del autor, México, 1977.

Cordera Campos, Rolando, "México y el GATT: NOTAS PARA UN INFORME PRELIMINAR", Versión mimeográfica, México, 1979.

La Carta de la Habana. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, Acta Final y documentos Conexos, Ginebra, octubre de 1948, Unrestricted, E/conf.2/78 Rev. 1, 23 de Octubre de 1948.

Elkan, Walter, "INTRODUCCION A LA TEORIA ECONOMICA DEL DESARROLLO", versión en español por Antonio Ruiz Díaz, Alianza-Editorial S.A., Madrid, 1975.

Demeneghi Colina, Francisco, "LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DEL GATT Y LOS PAISES EN DESARROLLO", Tesis, 1975.

Fernandez Lalane, Pedro, "DUMPING", en la revista Derecho de la Integración BID-INTAL, número 4, Buenos Aires, 1969.

Forthome hablando por Bélgica, Informe de la Prensa del GATT 278 el 19 de Enero de 1956.

Flory, Thiébaud, "LE GATT, DROIT INTERNATIONAL ET COMMERCE MONDIAL", París, Librairie Générale de Droit et Jurisprudence, 1968.

Gros, Espiel Héctor, "LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORICIDA, SU SENTIDO ACTUAL EN EL ACUERDO GENERAL DE ARANCELES Y-COMERCIO", Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Montevideo, 1968.

Gilbert P., Verbit, "TECNICAS EN LOS CONVENIOS COMERCIALES PARA PAISES EN DESARROLLO"; Editorial Limusa-Wiley S.A., - México, 1971.

Gonzalo Mora Ortiz, Alvarez Miguel, "MEXICO ANTE EL GATT" El trimestre económico, Volúmen XXXIV, No. 133 enero-marzo de 1967.

Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, - "EL COMERCIO INTERNACIONAL EN 1978/79", GATT, Ginebra, 1979.

General Agreement on Tariffs and Trade, "ANALYTICAL INDEX, Notes on the drafting, interpretation and application of the Articles of the General Agreement", Third Revision, Geneva, March 1970.

GATT, "FINAL ACT ADOPTED AT THE CONCLUSION of the Second Session of Preparatory Committee of the United Nations Conference on Trade and Development", Lake Success, New York, 1947, Vol. 1.

GATT, "BASIC INSTRUMENTS AND SELECTED DOCUMENTS", Vol. 2, Geneva, May 1952.

GATT, "TRENDS IN INTERNATIONAL TRADE", a report by a Panel of experts, Geneva, October 1958.

GATT, "SPECIFIC DUTIES INFLATION AND FLOATING CURRENCIES" GATT studies in International Trade, Geneva, November 1977.

GATT, "ADJUSTMENT, TRADE AND GROWTH IN DEVELOPED AND DEVELOPING COUNTRIES", GATT studies in International Trade, Geneva, September 1978.

GATT, "GATT ACTIVITIES IN 1979 AND CONCLUSION OF THE TOKYO ROUND MULTILATERAL TRADE NEGOTIATIONS" (1973-1979), Geneva, 1980.

GATT, "ACUERDO RELATIVO A LA APLICACION DEL ARTICULO - - SEXTO (CODIGO ANTIDUMPING)", Ginebra, 1969.

Accord Général Sur les Tarifs Douaniers et le Commerce - (GATT), "LIBERALISATION DES ECHANGES COMMERCIAUX PROTECCIONNISME ET INTERDEPENDANCE", Genève, 1977.

GATT, "AGREEMENTS RELATING TO THE FRAMEWORK FOR THE CONDUCT OF INTERNATIONAL TRADE", Geneva, 1979.

GATT, "AGREEMENT ON IMPLEMENTATION OF ARTICLE VI OF THE GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE", Geneva, 1979.

GATT, "AGREEMENT ON IMPLEMENTATION OF ARTICLE VII OF THE GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE AND PROTOCOL"; Geneva, - 1979.

GATT, "THE TOKYO ROUND OF MULTILATERAL TRADE NEGOTIATIONS", Geneva, April 1979.

GATT, "CONCLUSION OF THE TOKYO ROUND", Geneva, 1979.

Hudec, Robert, "EL SISTEMA LEGAL DEL GATT: JURISPRUDENCIA DIPLOMATICA", Revista Derecho de la Integración, BID-INTAL, número 8, Buenos Aires, 1971.

Jackson, John, "WORLD TRADE AND THE LAW OF THE GATT", - New York, Bobbs-Merill Co., 1960.

Kenneth W. DAM, "THE GATT, LAW AND INTERNATIONAL ECONOMIC ORGANIZATION", The University of Chicago Press, Chicago and London, 1970.

Long, Oliver, "EL GATT Y EL COMERCIO EXTERIOR EN LOS AÑOS 70", Mercado Común Internacional, Barcelona, 1972.

Mas Magro, Alejandro, "COMERCIO INTERNACIONAL: EL GATT", Madrid, Publicaciones Guadana, 1968.

Moya, Eduardo, "HACIA LA SEXTA CONFERENCIA DEL GATT", Madrid Publicación del Instituto de Comercio Exterior (ICE) 1963.

Oficio No. 162 del 16 de enero de 1979. Secretaría de Comercio, México.

Ons, Indart Carlos, "EL PRINCIPIO DE RECIPROCIDAD EN EL TRATADO DE MONTEVIDEO", Revista Derecho de la Integración BID-INTAL, número 6 Buenos Aires, 1970.

Peña, Felix, "LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA EN EL SISTEMA JURIDICO DE LA ALALC"; Derecho de la Integración, BID-INTAL, octubre de 1971, Buenos Aires, número 9.

Preeg, Ernest, "TRADERS AND DIPLOMATS: AN ANALYSIS OF THE KENNEDY ROUND OF NEGOTIATIONS UNDER THE GATT", Washington, 1970.

PLAN GLOBAL DE DESARROLLO, Secretaría de Programación y Presupuesto, México, Agosto de 1980.

Reyes Heróles, Jesus, "LA CARTA DE LA HABANA", Colección de Temas Económicos y Políticos Contemporáneos de México, Edici-- diapsa, México, 1948.

Sir Wyndham White, Eric, "CAUSAS Y EFECTOS DE LOS PROCESOS DE INTEGRACION ECONOMICA EN EL MUNDO ACTUAL", Revista de la Integración, BID-INTAL, número 11, Buenos Aires, 1972.

Sepúlveda, Amor, Bernardo, "GATT Y ALALC Y EL TRATO DE MAS FAVOR", en el libro de Francisco Orrego, Derecho Internacional Económico, Volúmen 1, Fondo de Cultura Económica, 1a. Edición México, 1974.

Texto íntegro del "PROYECTO DE PROTOCOLO DE ADHESION DE MEXICO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO".

Veida, Vilma, "LA CLAUSULA DE LA NACION MAS FAVORECIDA EN LOS ACUERDOS DE COMERCIO CONTEMPORANEO", Revista Uruguay - Derecho Internacional de la Asociación Uruguay de Derecho Internacional, Año I, número 1, Montevideo, 1972.

Malpica de la Madrid, Luis, "QUE ES EL GATT", Editorial-Grijalbo, 1a. edición, México, 1979.