

300609

Universidad La Salle

8
2ej



Escuela de Derecho

Incorporada a la U.N.A.M.

MARCO JURIDICO DE LA ADHESION DE MEXICO AL
ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES
ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TESIS PROFESIONAL

Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN DERECHO
p r e s e n t a

HECTOR MARTIN AVILA FLORES

México, D. F.

1992



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INTRODUCCION

La finalidad de la presente tesis profesional para obtener la Licenciatura en Derecho, es analizar el marco Jurídico vigente que rigió la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Este análisis abarca una visión sobre los organismos que intervienen en el Comercio Internacional, su naturaleza y marco jurídico, la consulta al Senado de la República, las negociaciones comerciales y multilaterales de México y la Ronda Tokio, Código Antidumping y la participación e ingreso de México al GATT; decisión del Ejecutivo Mexicano y por último un proyecto de modificación al citado acuerdo.

Justifican la presente investigación la importancia de un análisis desde el punto de vista jurídico sobre la Política Comercial y de Comercio Exterior con el fin de cumplir los objetivos de convertir la planta productiva del país en instrumento eficaz al servicio de la población en general. Así como las perspectivas, formas y las posibles implicaciones del ingreso de México al GATT.

En resumen el presente estudio consiste en un repaso a las relaciones que implica el multilateralismo, así como una visión lo más amplia posible, extrayendo los elementos jurídicos esenciales, en espera de provocar un interés y derivar conclusiones aún cuando éstas sean preliminares ya que los efectos reales del mandato del entonces C. Presidente de la República Lic. Miguel de la Madrid Hurtado, de inicio del proceso de negociación multilateral con vistas a su ingreso al GATT, después de la extensa consulta con los sectores pertinentes del país; sólo podrán apreciarse y hacerse evidentes en la medida que vayan profundizándose las negociaciones de la Política de Comercio de México con el exterior, y tomando una primordial importancia con las determinaciones recientes de la firma del Tratado de Libre Comercio; Canadá, Estados Unidos y México.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es el principal instrumento multilateral de negociación del comercio internacional. Siendo éste un foro para analizar y discutir las tendencias del comercio mundial y considerar aquellas que distorsionan las corrientes comerciales, puede ofrecer a México un marco de mayor certidumbre a su esfuerzo exportador.

En el citado Acuerdo se contempla una serie de disposiciones que permite proteger los intereses industriales y comerciales de las naciones que forman parte del acuerdo.

Destaca el hecho innegable de que la economía, y principalmente el comercio internacional, están atravesando por una situación de ajustes y reestructuración, con base en negociaciones multilaterales y bilaterales.

De ahí la importancia de que México aprovecha para su propio proceso de reconversión industrial la posibilidad de participar activamente en dicho foro; más aun, nuestro país podrá participar plenamente en mecanismos multilaterales de negociación y no limitarse al útil pero limitado campo de la negociación bilateral.

Sería un error pensar que mediante la adhesión de México se resolverán los problemas críticos que aquejan al país. Lo que parece ser cierto es que la discusión sobre el ingreso al GATT se desarrolla en un momento de crisis, y la participación mexicana, contemplada como instrumento de cambio, puede llevar a la búsqueda de otros instrumentos de orden político, más cercanos a la vida política nacional, que generen transformaciones en un sistema que está bajo observación rigurosa.

Considero que las negociaciones del ingreso de México al acuerdo están dentro de un marco legal en el cual están plenamente considerados los principios de soberanía, equilibrio y equidad.

Que son disposiciones contempladas en nuestra Carta Magna y que está enmarcado de conformidad a la misma. Sobre lo cual profundizaré en la presente tesis.

CAPITULADO

CAPITULO I

EL ENTORNO DEL GATT

- 1.1 MARCO HISTORICO DE LA CREACION Y DESARROLLO DEL GATT.
- 1.2 MARCO JURIDICO Y ESTRUCTURA ORGANICA DEL GATT.
- 1.3 NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES LLEVADAS A CABO EN EL GATT
- 1.4 MARCO JURIDICO EN QUE SE DESARROLLA EL COMERCIO MUNDIAL Y PRINCIPALES ORGANISMOS QUE INTERVIENEN

CAPITULO II

MARCO JURIDICO DEL GATT

- 2.1 PRINCIPIOS FUNDAMENTALES Y FINALIDADES DEL GATT.
- 2.2 ANALISIS Y CONTENIDO SUSTANCIAL DEL ARTICULADO.
- 2.3 BARRERAS ARANCELARIAS Y BARRERAS NO ARANCELARIAS ("CODIGOS DE CONDUCTA") NEGOCIADOS EN LA RONDA DE TOKIO.
- 2.4 EL PROCESO DE ADHESION DE MEXICO AL GATT. (ANTECEDENTES).
 - 2.4.1 CONSULTA A LA LIII LEGISLATURA DEL H. SENADO DE LA REPUBLICA.
 - 2.4.2 INSTRUCCIONES DEL C. PRESIDENTE DE LA REPUBLICA LIC. MIGUEL DE LA MADRID H. AL SECRETARIO DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.
 - 2.4.3 OFICIO DEL C. PRESIDENTE DE LA REPUBLICA AL H. SENADO DE LA REPUBLICA.

CAPITULO III

LA ADHESION DE MEXICO AL GATT, EN SU AMBITO JURIDICO.

- 3.1 ANALISIS DE LOS DOCUMENTOS FUNDAMENTALES DEL PROCESO DE ADHESION DE MEXICO AL GATT.
- 3.2 PROTOCOLO DE ADHESION DE MEXICO AL GATT.
- 3.3 ADHESION DE MEXICO A LOS CODIGOS DE CONDUCTA DEL GATT.
- 3.4 FORMALIZACION DEL PROTOCOLO DE ADHESION.

CAPITULO IV

IMPLICACIONES DE LA ADHESION DE MEXICO AL GATT Y PROPUESTAS A EFECTO DE MODIFICAR EL ACUERDO.

- 4.1 MEXICO ANTE EL GATT.
- 4.2 PROPUESTA DE MODIFICACIONES AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.

BIBLIOGRAFIA.

CAPITULO I

1.1 MARCO HISTORICO DE LA CREACION Y DESARROLLO DEL GATT.

En el intervalo de la Primera y Segunda Guerra Mundial, el comercio internacional se vio afectado por un proteccionismo excesivo, es decir, control de cambios sin límites, devaluaciones, conflictos cambiarios, semidesaparición de los mecanismos de crédito internacional. A partir de 1919 el comercio internacional registró una caída promedio anual del 5%, esta situación se debió a la contracción industrial, la crisis financiera internacional y el incremento continuo de las medidas proteccionistas, es decir, el proteccionismo se tradujo en un aumento de los aranceles, controles de cambio y se multiplicaron los acuerdos bilaterales de intercambio compensado; dichas medidas fueron adoptadas por los países industrializados. Pese a los esfuerzos regionales y multilaterales a través de la Sociedad de Naciones, de reducir las restricciones al comercio, éstos fracasaron.

Por lo tanto para que la paz se organizara sobre bases sólidas (fin de la Segunda Guerra Mundial, 1945), era preciso que se contara con elementos aptos para la economía de su tiempo, de ahí que surgiera el Fondo Monetario Internacional para el ámbito referente al aspecto monetario; para el aspecto financiero se creó el BIRF (Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento). Era necesario, pues, establecer un marco de reglas internacionalmente aceptadas para regir el Comercio Internacional en la época de la Postguerra.

Dicho organismo tenía como objetivo abatir las barreras arancelarias y no arancelarias y debía ser un centro de debate y toma de acuerdos para las negociaciones correspondientes que habían de ser multilaterales y la finalidad preponderantemente esencial era la de contrarrestar la adopción de políticas unilaterales en el área comercial, básicamente de carácter proteccionista que era el común denominador en el escenario mundial durante los años treinta y cuarentas.

Fue la contrapartida en el año de 1945 en el marco del comercio internacional, la creación del Fondo Monetario Internacional y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomen-

(1) La Carta de La Habana consta de 9 capítulos, 106 artículos, 716 anexos. (Documentos Ginebra Suiza, Octubre 1948. Unrestricted, E/conf. 2/78 Rev. I. 23 Octubre 1948 140 Páginas).

to y propiamente dicho el resultado de negociaciones para la creación de la Carta de La Habana (1) como un tercer pilar que sería el comercial.

La Carta de La Habana que creaba la Organización Internacional de Comercio (OIC) constituyó la base de las relaciones comerciales internacionales, del desarrollo económico y de la reconstrucción de la negociación para solucionar el problema de las restricciones y acuerdos de los productos básicos.

El objetivo de la Carta es obtener el pleno empleo y por otro lado desarrollar el comercio internacional. Para ello la Carta enumera 4 formas:

- 1.- Desarrollo económico y reconstrucción.
- 2.- Acceso de todos los países en condiciones de igualdad, a los mercados, a las fuentes de aprovisionamiento y los medios de producción.
- 3.- Reducción de los obstáculos al comercio.
- 4.- Consultas y cooperación en el seno de la Organización Internacional del Comercio.

Esta Carta fue suscrita en intensa negociación a raíz de la Conferencia Plenaria de las Naciones Unidas sobre el comercio y empleo, celebrada en La Habana precisamente para estudiar y aprobar la carta citada, 53 países entre ellos México, firman el acta final de la Conferencia. Debido a que la entrada en vigor de la Carta se condicionó a que fuera ratificada cuando menos por los países que participaran en el 85% del comercio mundial, la ratificación de EUA resultaba fundamental ya que este país participaba en aquel momento en el Comercio Mundial.

El Presidente norteamericano Harry S. Truman en 1950 expuso que no se sometería al Congreso de su país la ratificación de la Carta toda vez "Que no es demasiado liberal y subraya demasiado los méritos de la planeación económica", el Presidente Truman tenía una fuerte oposición parlamentaria y el complejo y ambicioso clausulado de la Carta era estimado en EUA como perjudicial para el país. Por lo cual al no lograrse la ratificación necesaria la Carta no nació a la vida jurídica o el mecanismo provisto para dicha Carta nunca se llevó a la práctica. Aun cuando esta Carta está definitivamente muerta, la comisión interina existe y tiene entre sus funciones la elección del Director General del GATT.

La fracción de la Carta referente a la política comercial, va a prevalecer. Toda vez que paralelamente a la elaboración de la Carta, se llevó a cabo entre abril y octubre de 1947, una negociación arancelaria multinacional con el objeto de mostrar

por anticipado lo que podrían ser las negociaciones arancelarias previstas por la Carta. Dicha negociación se llevó a cabo en Ginebra, Suiza, con base en disposiciones derivadas del proyecto de la Carta de La Habana sobre política comercial. En 7 meses, 23 países disminuyen sus aranceles sobre un volumen que representó la mitad del Comercio Internacional.

Esta parte de la Carta toma el nombre de ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT), que es firmada por 23 países que suscriben el acta final que da la autenticidad al acuerdo y a su protocolo de aplicación el 30 de octubre de 1947; dichos países son:

Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, Canadá, Ceilán, Cuba, Checoslovaquia, Chile, China, EUA, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Pakistán, Reino Unido, Rhodesia del Sur, Siria y Sudáfrica.

Este acuerdo entró en vigor el 1o. de enero de 1948 al no haberse ratificado la Carta de La Habana el Acuerdo General se convierte en el único marco multilateral de los intercambios y en la práctica ha llevado a cabo la misión de la Organización Internacional del Comercio. El GATT, más conocido por esta sigla que proviene de su denominación en Inglés GENERAL AGREEMENT OF TARIFF AND TRADE puede ser considerado en cuanto a su naturaleza Jurídica:

a) En su esencia el GATT es un tratado (2) de carácter multilateral y poligubernamental de comercio que persigue fundamentalmente liberalizar el comercio internacional de entorpecimientos y barreras y darle base estable.

b) El GATT es un organismo internacional. Inicialmente no existió la intención de darle esa calidad, ya que debía incorporarse a la OIC pero al fracasar éste, el GATT asumió la función de ORGANISMO internacional. Por esta causa su artículo XXV titulado "Acción Colectiva de las Partes Contratantes" señala en su párrafo 1o.: "Los representantes de las partes contratantes se reunirán periódicamente para asegurar la ejecución de las disposiciones del presente acuerdo que requiere de una acción colectiva en general para facilitar la aplicación del mismo y que se puedan alcanzar sus objetivos. Cada vez que en él se mencionen las partes contratantes obrando colectivamente se designan éstas con el nombre de partes contratantes".

(2) Acuerdo entre dos o más Estados celebrado para ordenar sus relaciones recíprocas en materia económica, cultural, etc. o para resolver un conflicto surgido entre ellos, o para prevenirlo. Rafael de Pina Vara. Porrúa, México D.F. 1988.

Sin duda el papel del GATT de servir de código de conducta a los contratantes, además de definir una función, del propio convenio general lo define en uno de sus conceptos fundamentales, puesto que el GATT es eso, una modalidad de señalar pautas de conducta sobre hasta qué límites sus miembros pueden actuar en las relaciones de comercio, lo que concreta en códigos de conducta específicos que se han establecido para hacer que las barreras del comercio se atenúen.

Por otra parte no es un órgano supranacional. Las decisiones no son obligatorias para aquellos países que no las aceptan (tampoco se favorecerían por sus resultados), se adoptan por consenso y solamente rigen en los términos aceptados, es decir bajo las condiciones especificadas en las reservas correspondientes.

Cabe destacar que la partes contratantes llegan a un acuerdo sobre un protocolo de aplicación provisional, de conformidad con el cual cada Estado debe aplicar el GATT en la medida compatible con su legislación en vigor. Así por ejemplo los EUA han invocado este protocolo, que da lugar a la aplicación de la llamada cláusula del abuelo (3) que les permitió conservar durante 30 años una legislación contraria a algunas disposiciones del GATT.

A pesar del complejo contenido del Acuerdo General, comenzando con la redacción de su propio texto que representa más que una exposición fluida y clara de derechos y obligaciones, el resultado de textos negociados para satisfacer a todos los participantes y prever todas las posibilidades y la complejidad de prácticas y modalidades que se han desprendido en el curso de su aplicación, las normas básicas, principios y finalidades del acuerdo son esencialmente sencillas.

En forma muy especial se destacan los acuerdos recíprocos y mutuamente ventajosos entre las partes contratantes a pesar de que las ventajas arancelarias consolidadas generalicen a los demás miembros. A través de la cláusula de la nación más favorecida que no es otra cosa que cualquier favor o ventaja a cualquier otro país, se hará inmediatamente e incondicionalmente extensiva a cualquier otro país miembro (Artículo I del Acuerdo). Es considerado por destacados autores como Vicente Querol, Abel Garrido Ruiz, Héctor Hernández Cervantes que el Acuerdo General está sustentado en un pilar básico y primero

(3) Permite a los países que acceden a ella el mantener legislaciones nacionales incongruentes con ciertas disposiciones del instrumento legal.

que es la Cláusula de la Nación más favorecida, a la que se someten y adecúan todos sus pronunciamientos y actos. Esta cláusula alcanza tal importancia para el GATT que se ha llegado a definirla como la institucionalización de ella.

Cabe destacar que esta premisa implica ya un elemento de no discriminación que se extiende aún más en el Artículo III del Acuerdo General. Así también la base de reciprocidad y ventajas mutuas se consideran como conceptos rectores del GATT.

Debo señalar también que el GATT funge como un Organismo Conciliador en las disputas que se presenten en materia comercial entre sus asociados.

En resumen: actualmente el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) es un tratado multilateral firmado por 98 gobiernos que en conjunto representan cerca del 90 por ciento del comercio mundial. Su finalidad fundamental es liberalizar el comercio mundial y darle una base estable, contribuyendo así al crecimiento y desarrollo económico y al bienestar de todos los países miembros.

El Acuerdo General, se constituye en el sistema multilateral que fija normas convenidas para regir el comercio internacional. Ha funcionado también como el principal órgano internacional en que se negocia la reducción de los obstáculos al comercio y otras medidas que distorsionan la competencia. El GATT es también un código de principios y normas y a la vez un foro en el que los países pueden discutir y resolver sus problemas comerciales y celebrar negociaciones con objeto de ampliar las oportunidades de comercio en el mundo. El hecho de que el volumen del comercio internacional haya crecido hasta multiplicarse por diez, desde la terminación de la Segunda Guerra Mundial constituye una prueba del éxito del GATT en su doble función.

En esencia, el GATT tiene por finalidad garantizar un entorno comercial internacional estable, previsible y no discriminatorio que inspire confianza para invertir, crear empleo y comerciar. Por otra parte, ha quedado demostrado que el recurso al proteccionismo por los gobiernos disminuye la confianza de los círculos comerciales, hace subir los precios, frena la inversión y va en perjuicio de las perspectivas de crecimiento y desarrollo económico en general.

El Acuerdo General se firmó el 30 de Octubre de 1947 y entró en operación en enero de 1948. Los 23 países que lo suscribieron estaban entonces elaborando la carta de la proyectada

Organización Internacional de Comercio (OIC), que se concebía como un organismo especializado de las Naciones Unidas.

El GATT se concertó con el objeto de que pudiera procederse rápidamente a la liberalización del comercio, y solamente se le dotó de un dispositivo institucional mínimo porque se suponía que pronto se encargaría de él la OIC.

Sin embargo, hubo que abandonar los planes de creación de esta última cuando resultó patente que no se ratificaría la carta, y el Acuerdo General quedó como el único instrumento internacional en que se enuncian normas comerciales aceptadas por las naciones que efectúan la mayor parte del comercio mundial. El número de miembros del GATT ha aumentado hasta la cifra actual de 98, y otros 28 países aplican de facto las normas del GATT.

Desde la entrada en vigor del Acuerdo General, las actividades del GATT se han ido adaptando a los grandes cambios experimentados por la economía mundial, como la modificación de la potencia económica relativa a los países o grupo de países importantes, la irrupción del mundo en desarrollo como factor de peso en los asuntos internacionales, la tendencia a la formación de agrupaciones económicas regionales o preferenciales, las dificultades monetarias y de pagos, así como el problema de la deuda que surge en el decenio de 1980, y la participación de los países de economía centralmente planificada en el GATT. Estos cambios han puesto de relieve la importancia del GATT como foro de discusión de las nuevas situaciones, como marco de solución de las controversias que éstas traen consigo y como instrumento apto para contrarrestar los efectos negativos de los cambios debido al ejercicio de una presión constante en pro de una mayor liberalización del comercio mundial.

En los dos decenios pasados, han venido preocupando cada vez más al GATT los problemas y necesidades comerciales de los países en desarrollo, que representan más de las dos terceras partes de sus miembros.

1.2 MARCO JURIDICO Y ESTRUCTURA ORGANICA DEL GATT.

El GATT es por una parte un tratado (4) y por la otra una Organización Internacional (5). Principalmente ha suscrito convenios con organismos de las Naciones Unidas, pero técnicamente no tiene la calidad de Agencia Especializada de la ONU, en los términos de los artículos 57 y 63 de la Carta por la que se rige esta Organización, a diferencia del FMI y del BIRF que han suscrito acuerdos de vinculación con la ONU, con el carácter de órganos especializados. Es decir, se busca regir el comercio exterior a través de mecanismos o instrumentos de política comercial que a la vez que permitan una cuantificación objetiva el valor o monto de la protección aseguren su aplicación en términos transparentes y no sujetos a decisiones unilaterales o arbitrarias como pueden suceder en el caso de la aplicación y eventual autorización de permisos previos a la importación.

El órgano superior del GATT es el periodo de sesiones de las Partes Contratantes, que suele celebrarse una vez por año. El Consejo de Representantes está facultado para ocuparse tanto de los asuntos en trámite como de los de carácter urgente entre los periodos de sesiones de las Partes Contratantes. El Consejo se reúne unas nueve veces por año.

Además del Comité de Negociaciones Comerciales, existen otros importantes comités permanentes como el Comité de Restricciones Cuantitativas (por razones de balanzas de pagos); el Comité de Agricultura; y el Comité de Comercio y Desarrollo o consejos del GATT encargados de examinar la situación del comercio de textiles y vestido; las concesiones arancelarias; las prácticas antidumping; la valoración en aduana; las compras del sector público; las subvenciones y las medidas compensatorias; las licencias de importación; los obstáculos técnicos al comercio; el comercio de la carne; el comercio de productos lácteos; el comercio de aeronaves civiles; y los asuntos presupuestarios financieros y administrativos.

Se establecen grupos de trabajo (comités especiales) para tratar los asuntos corrientes como las solicitudes de adhesión al GATT, el examen de los acuerdos concluidos por los países miembros con objeto de comprobar su conformidad con las disposiciones del Acuerdo General, o el estudio previo de

(4) P. P. (2)

(5) Institución Especializada con un Encargado Superior y un Consejo de Representantes.

asuntos sobre los que los países miembros desean adoptar una decisión colectiva. Con frecuencia se establecen grupos especiales de conciliación encargados de examinar las diferencias entre países miembros. Estos tienen una vida temporalmente limitada; una vez concluido el estudio el caso concreto que le fue asignado y debidamente informadas las Partes Contratantes de sus conclusiones -sobre las que han de pronunciarse- los grupos de trabajos quedan disueltos.

Las decisiones del GATT se toman generalmente con consenso y no por votación. En las raras ocasiones en que se procede a la votación, cada parte contratante (país miembro) tiene un voto. En la votación de decisiones suele bastar la mayoría simple, pero se necesita una mayoría de dos tercios de los votos emitidos, que comprenda más de la mitad de los países miembros, para la concesión de "exenciones", que son autorizaciones otorgadas en casos particulares, para dejar de cumplir determinadas obligaciones impuestas por el Acuerdo.

La Vigilancia de las políticas comerciales nacionales es una parte importante de la labor del GATT en general y de muchos de sus diferentes comités en particular. También ocupa una posición central en las negociaciones de la Ronda Uruguay referentes a modificaciones institucionales del GATT. Se prevé que en la Ronda Uruguay se acepte la propuesta de establecer un sistema de exámenes de las políticas comerciales nacionales, en virtud del cual los miembros del GATT examinarán colectivamente y con regularidad todos los aspectos de la política comercial de un país. Otra reforma institucional propuesta es la celebración de reuniones periódicas comerciales nacionales, en virtud del cual los miembros del GATT examinarán colectivamente y con regularidad todos los aspectos de la política comercial de un país determinado. Otra reforma es la celebración de reuniones periódicas de las Partes Contratantes a nivel ministerial.

La Secretaría del GATT, integrada por cerca de 400 funcionarios, se halla en Ginebra, Suiza, y al frente de ella está su Director General Arthur Dunkel. El presupuesto del GATT para 1991 se cifró en unos 64 millones de francos suizos y los países miembros lo sufragaron en proporción a su participación en el comercio mundial. En cuanto al marco Jurídico del GATT, es obvio que principalmente consista en el texto propio del Acuerdo y en sus modificaciones. Al respecto hago referencia al contenido sustancial del articulado del Acuerdo General: Anexo original del Acuerdo.

Sustentando la parte inicial del presente capítulo el GATT se ha convertido en una verdadera Organización Internacional reuniendo todos los elementos para serlo:

1.- Un Tratado: el Acuerdo General.

2.- Organos permanentes: las reuniones de las partes contratantes el Consejo de Representantes y un Secretariado General con un Director General.

3.- Un presupuesto al que constituye cada parte en función de su participación en el comercio internacional.

Las funciones de los miembros del Acuerdo General consisten básicamente en verificar que las disposiciones del GATT sean correctamente observadas. Cuando todas las naciones que lo integran actúan colegiadamente para adoptar una decisión, se conoce, como las partes contratantes y éste es su órgano supremo.

Por acuerdo de las partes contratantes en 1960 se creó un consejo de representantes que se ha convertido en el órgano más importante del GATT, después de la sesión anual del órgano. El Consejo con el concurso de la Secretaría asegura la continuidad de los trabajos del organismo y toma las decisiones. Todos los países miembros del GATT que así lo deseen pueden formar parte del Consejo de Representantes y lo hagan saber en auxilio a las labores de los contratantes en el Consejo de Representantes se han establecido comités para tratar sistemáticamente asuntos de suma importancia del GATT.

Cabe destacar que el Consejo no es un órgano que se integre por representantes elegidos. Las decisiones que se toman invariablemente son por mayoría de votos y se efectúan siguiendo el principio de un voto por cada miembro, sin embargo se requieren de dos tercios de los votos para resolver asuntos como son las modificaciones del Acuerdo, el acceso de nuevas partes contratantes, la formación de zonas de libre comercio y la revisión del articulado del Acuerdo, excepto la parte correspondiente a la cláusula de la nación más favorecida que requiere unanimidad.

A partir de 1948 el Acuerdo ha sido revisado 12 veces, siendo las más importantes la incorporación de la parte IV que establece tratamientos más favorables a países en desarrollo y la elaboración de 6 códigos de conducta (6), 3 acuerdos y una resolución que permite la aplicación de la llamada "Cláusula de Habilidad", que establece un trato diferenciado y más

(6) Como resultado de la Ronda de Tokio.

favorable, a los países en desarrollo. Sobre lo cual ampliaré información y materia de análisis en el siguiente punto del presente capítulo.

Toda vez que el tema del presente estudio es el "Marco Jurídico de la adhesión de México al GATT", y es del marco jurídico y estructura orgánica del GATT el tema del presente inciso del primer capítulo, considero indispensable hacer alusión al proceso de adhesión al Acuerdo General, su fundación y motivación Jurídica así como el precepto legal que lo regula.

La adhesión al Acuerdo General conforme a lo estipulado al Artículo XXXIII establece:

"Todo gobierno que no sea parte en el presente Acuerdo... podrá acceder a él... en las condiciones que fijan dicho gobierno y las partes contratantes... por tal motivo y en los términos del artículo XXXIII la decisión no es automática y las condiciones de ésta deben ser objeto de acuerdo entre el gobierno candidato y las partes contratantes. El procedimiento de adhesión es el siguiente:

a.- El gobierno del país interesado envía al Director General una comunicación en la que expresa su deseo de adhesión al Acuerdo General.

b.- El Director General pone en conocimiento de las Partes Contratantes la intención del gobierno del país en cuestión.

c.- Las Partes Contratantes examinan la candidatura y crean un Grupo de Trabajo formado por todas las partes contratantes interesadas.

d.- El gobierno de ese país presenta a las Partes Contratantes un memorándum sobre su política comercial.

e.- Las Partes Contratantes invitan a todas las partes contratantes a formular preguntas a las que el gobierno respectivo da respuesta por escrito.

f.- Sobre la base del memorándum y de las preguntas y respuestas, el Grupo de Trabajo delibera con representantes del gobierno en cuestión. Concluidas las deliberaciones, el Grupo de Trabajo elabora su informe y un Proyecto de Protocolo de Adhesión.

g.- El protocolo de Adhesión se somete a las Partes Contratantes. Una vez que se ha adoptado, por mayoría de los dos tercios de las Partes Contratantes una decisión sobre la adhesión, el Protocolo entra en vigor a contar del trigésimo día siguiente a la fecha de su firma por el gobierno del país respectivo.

La Adhesión, conforme a este procedimiento, va precedida siempre de negociaciones arancelarias que tienen lugar al mismo tiempo que las actividades del Grupo de Trabajo. Se espera que el país que pretende su ingreso haga concesiones arancelarias sobre algunos productos en forma de una reducción, de consolidaciones de los impuestos vigentes o de consolidaciones de tasas máximas, a cambio de concesiones a productos de su interés que a su vez recibe. La "consolidación" es el compromiso del país solicitante de no establecer un nivel arancelario superior al de los derechos convenidos como máximo, o restablecer el permiso previo en casos así negociados. A este respecto, es importante que en las negociaciones comerciales no se espera que los países en desarrollo hagan concesiones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, a la luz de la evolución de sus intercambios.

Puede ser que en algunos casos un país no se encuentre todavía en situación de entablar negociaciones arancelarias con las Partes Contratantes con miras a la adhesión. Mientras esté pendiente su adhesión plena, y para que ese país pueda participar en los trabajos del GATT y beneficiarse en todo lo posible del régimen del organismo, se ha establecido la fórmula de la adhesión plena y la provisional, en lo que al procedimiento se refiere, es que en el caso de ésta última no se precisan negociaciones arancelarias para en cambio hay que cumplir los demás trámites del procedimiento descrito.

La adhesión provisional tiene carácter temporal y no otorga al miembro que haya recurrido a ella, ni derecho de voto ni ningún otro derecho en lo referente a las modificaciones que otras partes contratantes puedan introducir en cualquier concesión que hayan consolidado de conformidad con el Acuerdo General. Después del período fijado, el miembro provisional deberá entablar negociaciones arancelarias para lograr la adhesión plena.

Un país puede retirarse del Acuerdo General en cualquier momento, dando aviso a las Partes Contratantes con 60 días de anticipación a la fecha en que pretende separarse. Cuatro estados han usado esta facultad: Líbano y Siria en 1948 y la China Nacionalista y Liberia en 1950.

Los derechos y obligaciones de los miembros del GATT pueden resumirse en términos de los siguientes preceptos:

- a) Supresión de toda discriminación.
- b) Estabilidad en las concesiones arancelarias.

- c) Eliminación de restricciones cuantitativas.
- d) Supresión de las demás formas de protección.
- e) Solución de controversias.

"PAISES MIEMBROS DE GATT" EN ABRIL DE 1990

Alemania Federal	Finlandia	Nigeria
Antigua y Barbuda	Francia	Noruega
Argentina	Gabón	Nueva Zelanda
Australia	Gambia	Países Bajos
Austria	Ghana	Pakistán
Bangladesh	Grecia	Perú
Barbados	Guyana	Polonia
Bélgica	Haití	Portugal
Belice	Hong Kong	Reino Unido
Benin	Hungría	Rep Centro-africana
Birmania	India	Rep. Dominicana
Bolivia	Indonesia	Rumania
Botswana	Filipinas	Niger
Bolivia	Irlanda	Rwanda
Brasil	Islandia	Senegal
Burkina Faso	Israel	Sierra Leone
Burundi	Italia	Singapur
Camerún	Jamaica	Sri Lanka
Canadá	Japón	Sudáfrica
Colombia	Kenya	Suecia
Congo	Kuwait	Suiza
Corea, Rep. de	Lesotho	Suriname
Cote D'Ivoire	Luxemburgo	Tailandia
Costa Rica	Madagascar	Tanzania
Cuba	Malasia	Togo
Chad	Malawi	Trinidad y Tobago
Checoslovaquia	Maldivas	Turquía
Chile	Malta	Uganda
Chipre	Marruecos	Uruguay
Dinamarca	Mauricio	Yugoslavia
Egipto	Mauritania	Zaire
España	México	Zambia
Estados Unidos	Nicaragua	Zimbabwe

**PAISES EN CUYOS TERRITORIOS SE APLICA EL
ACUERDO GENERAL DE FACTO EN ESPERA
DE FIJAR SU POLITICA COMERCIAL**

Angola
Argelia
Bahamas
Bahrein
Brunei Darussalen
Cabo Verde
Dominica
Emiratos Arabes
Fiji

Granada
Guinea Bissau
Guinea Ecu
Islas Salomón
Kampuchea
Kiribati
Malí
Mozambique
Papua
Qatar

San Cristóbal y Nieves
San Vicente
Santa Lucía
Santo Tomé
Seychelles
Swazilandia
Tonga
Tuvalu
Yemen

1.3 NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

"La reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales" es uno de los principales objetivos fijados en el Acuerdo General y ha constituido la finalidad de las siete "Rondas" de negociaciones comerciales multilaterales llevadas a cabo en el GATT; Las de 1947 (Ginebra) 1949 (Anncy, Francia), 1951 (Torquay, Inglaterra), 1956 (Ginebra) 1960-61 "Ronda Dillón" (Ginebra), 1964-67 "Ronda Kennedy" (Ginebra) y, 1973-79 "Ronda Tokio" (Ginebra, así llamada porque el punto de partida de las negociaciones fue una Reunión Ministerial celebrada en la capital japonesa en septiembre de 1973. La octava ronda, la Ronda de Uruguay, actualmente en curso, se inició en Punta del Este, Uruguay, en septiembre de 1986.

I. Ginebra Suiza; 1947

Como anteriormente he mencionado, 23 países participaron en la Conferencia de La Habana y antes de que se diera por concluida la negociación de la Carta de La Habana, se reunieron durante el periodo del mes de abril a octubre de 1947, con el propósito de celebrar la primera Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales (7)

De hecho fue en ésta Ronda donde el GATT se estableció y fue a través de una declaración de principios de los países que querían participar a expensas de Estados Unidos de Norteamérica, Francia y el Reino Unido y se orientaba hacia un esfuerzo para el establecimiento de la Organización Internacional de Comercio, y sería una acción concreta para entrar en negociaciones recíprocas orientadas a la reducción de aranceles y otras barreras al comercio.

Los principales lineamientos jurídicos de negociación que se llevaron a cabo en esta primera ronda fueron los siguientes:

1.- La regla del principal proveedor: que seguía de cerca la práctica establecida por Estados Unidos de Norteamérica al negociar sus acuerdos recíprocos bilaterales sobre comercio hasta 1947. Bajo esta regla cada país debía considerar el otorgamiento de concesiones arancelarias solamente sobre productos los cuales los otros miembros podrían ser proveedores principales. Esta regla surge de la cláusula de la nación más

(7) Ponencia de los doctores Sergio Delgado Lecuortois y Ruperto Patiño Manfer con el Tema denominado "La Política Comercial de México y el GATT"

favorecida en virtud de la cual un tercer país podría beneficiarse de concesiones arancelarias entre dos países negociadores sin dar nada a cambio.

2.- Negociaciones selectivas producto por producto: Que consistió en un acuerdo para reducir un arancel existente, siempre y cuando éste fuera bajo.

3.- Fecha de vigencia del arancel: consistía en fijar una fecha de vigencia del arancel del país con la obligación de no aumentar sus medidas restrictivas más allá de lo que estaba en vigor en esa fecha.

II. Annecy, Francia; 1949.

Fundamentalmente éstas negociaciones se llevaron a cabo con países solicitantes de acceso al GATT y esto implicó que no hubo nuevas concesiones intercambiadas, sino que se fijó un volumen de 5,000 concesiones entre los miembros originales del GATT y los nuevos países que querían entrar. Esta negociación permitió el ingreso de 11 países.

III. Torquay, Inglaterra; 1951.

Incluyó a 15 países que querían entrar al GATT y dichas negociaciones se daban en los términos del artículo XXXIII del Contenido sustancial de el articulado del Acuerdo General, que dispone que todo país que no sea parte del GATT podrá acceder a él, el gobierno y las partes contratantes. Así mismo Estados Unidos de Norteamérica, anunció que ya no sometería la Carta de La Habana a su Congreso, para que se ratificara, es decir que a partir de ese momento la Carta no iba a entrar en vigor.

IV. Ginebra, Suiza; 1955.

En dicha ronda, las partes contratantes adoptan un protocolo de enmienda al Acuerdo que da lugar al texto del GATT sin la parte IV pero con enmiendas. Es a raíz de esta ronda cuando empieza a haber en el GATT una serie de movimientos más dinámicos pues si se comparan los resultados de las resultados de las negociaciones anteriores, vemos que de primera a la cuarta ronda en importancia y cobertura de los resultados de estas negociaciones van siendo menores y existe un estancamiento y empieza a haber el surgimiento de algunos países en desarrollo del Comercio Internacional.

A raíz de todo esto se establece un grupo de expertos que publican en 1958 el informe Haberler, el cual analiza la situación de los países en desarrollo en el comercio mundial y recomienda

medidas de acción con el fin de promover el desarrollo económico a través del comercio internacional.

V. Dillon; 1960.

Nombrada así por una propuesta del subsecretario de Estados Unidos de Norteamérica, Douglas Dillon a efecto de que en forma conjunta se llevara a cabo una negociación en materia de aranceles, con los miembros de la Comunidad Económica Europea y así establecer una tarifa externa común. Los efectos y resultados de esta negociación tendrían un matiz político y no arancelario pues en la primera ocasión en que la Comunidad Económica Europea lleva a cabo negociaciones en nombre de sus países miembros.

Como consecuencia del establecimiento en 1957 de la Comunidad Económica Europea, al ser miembro 6 de éstos países del GATT, cada uno de estos tenía una lista de concesiones dentro del marco del GATT y al integrarse la Comunidad Económica Europea dicha lista tendría que anexarse a otra lista para la Comunidad Económica Europea.

Bajo los términos del artículo XXIV se llevan a cabo estas negociaciones entre la Comunidad Económica Europea y el GATT para establecer y proteger el equilibrio de las concesiones que tenían dadas a los países miembros originales de la Comunidad Económica Europea.

VI. Ronda Kennedy; 1964.

En 1962 se autoriza a la administración de Estados Unidos de Norteamérica, negociar disminuciones arancelarias del 50% en un lapso de 5 años así como una cancelación de los aranceles de los productos en los que el 80% o más del comercio mundial sea realizado por la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos.

En estas negociaciones se siguió el método tradicional producto por producto. Las principales medidas no arancelarias negociadas en esta ronda fueron:

1.- El Código Antidumping (del cual hablaré en el capítulo III).

2.- Precio de venta sobre productos químicos.

3.- Cambio de concesiones para los Estados Unidos de Norteamérica con Suiza y Reino Unido.

VII. La Ronda de Tokio.

La Ronda de Tokio de Negociaciones Comerciales Multilaterales (NCM) tiene su desarrollo entre septiembre de 1973 y noviembre de 1979. Se considera a la Ronda de Tokio como la principal negociación toda vez que el mecanismo institucional del GATT carecía de participación efectiva de países en desarrollo y este aspecto fue objeto de consideración en especial en las discusiones de la Ronda de Tokio buscando una mayor fluidez y participación de dichos países y en los foros de discusión del GATT.

Los aspectos fundamentales a considerarse en la Ronda de Tokio fue la proyección de negociaciones comerciales multilaterales hacia los siguientes elementos:

- negociar aranceles

- reducir o eliminar las medidas no arancelarias

- reducir o eliminar todos los obstáculos al comercio en sectores seleccionados (enfoque sectorial)

- adecuación del sistema multilateral de salvaguardias, con especial énfasis en las modalidades de aplicación del artículo XIX siempre con miras a permitir la liberación del comercio y mantener sus resultados (no debe olvidarse que mientras más obstáculos se presenten para la adopción de medidas de salvaguardia, en principio existirán menos probabilidades de ampliar la liberalización del comercio).

- establecer un enfoque de negociación para el sector agropecuario que al encuadrarse dentro de los objetivos de las negociaciones, tuviera en cuenta las características especiales y los problemas de este sector, y tratar los productos tropicales como un sector especial y prioritario por el interés que representaba para una gran parte de países en desarrollo cuyas exportaciones se concentran en forma importante en los productos de esta rama.

En la Ronda de Tokio participaron 99 países. En noviembre de 1979 se concluyeron las negociaciones, habiéndose concertado acuerdos acerca de lo siguiente: un marco jurídico mejorado para el desarrollo del comercio mundial (incluido) el reconocimiento de un trato arancelario preferencial en beneficio de los países en desarrollo y entre estos países, como característica jurídica permanente del sistema comercial mundial); medidas no arancelarias (subvenciones y medidas compensatorias; obstáculos técnicos al comercio; compras del sector público; valoración en aduana; procedimientos para el trámite de licencias de importación; y una revisión del Código de

Antidumping de 1967, del GATT); la carne de bovino; los productos lácteos; los productos tropicales; y un acuerdo sobre el libre comercio de aeronaves civiles.

Los países participantes acordaron también reducir los aranceles de miles de productos agrícolas e industriales lo que se hizo escalonadamente a lo largo de un período de ocho años que concluyó el 1o. de enero de 1987. El valor total de los intercambios abarcados por las reducciones arancelarias en régimen de la Nación Más Favorecida (NMF) resultantes de la Ronda Tokio y las consolidaciones de los tipos de derechos vigentes superó los 300,000 millones de dólares, medido en función de las importaciones NMF de 1981. Como consecuencia de estas reducciones arancelarias, el arancel medio ponderado (es decir, el arancel medio calculado sobre los intercambios comerciales efectuados) aplicado a los productos industriales disminuyó del 7.0 al 4.7 por ciento, lo que representó una reducción de un 34 por ciento, de la recaudación de aduanas, similar a la conseguida en la Ronda Kennedy (1964-1967).

En relación con ese porcentaje del 4.7 por ciento, conviene recordar también que el nivel medio a finales del decenio de 1940, cuando se estableció el GATT, ascendía a un 40 por ciento. Debido a la fórmula de reducción arancelaria adoptada por la mayor parte de los países industrializados las mayores reducciones correspondieron en general a los derechos más elevados, de modo que se produjo una "armonización" o aproximación de los aranceles de los diferentes países. Los países en desarrollo asumieron compromisos, en forma de consolidaciones o reducciones de derechos, que afectaban a un importe de 3,900 millones de dólares de importaciones de 1977.

La reducción por los países industrializados de los derechos de importación y otros obstáculos al comercio respecto de las exportaciones de productos tropicales de los países en desarrollo fue un resultado temprano de la Ronda de Tokio, habiéndose aplicado muchas de las concesiones en 1976 y 1977. Entre esos productos cabe citar el café, el cacao, el té y las especias, así como varios más en bruto, semielaborados y elaborados.

CLAUSULA DE HABILITACION

La Ronda de Tokio obtuvo una decisión del GATT que crea un marco permanente para un "trato diferenciado y más favorable de los países en desarrollo" conocido como Cláusula

de Habilitación (Enabling Clause). Esta decisión habilita a países a extender el trato preferencial a países en desarrollo, a pesar de las disposiciones de la cláusula de la NMF, sin conceder dicho trato a las otras partes contratantes.

Las distintas categorías de trato preferencial que pueden ser extendidas están enumeradas en el texto de la Cláusula de Habilitación. Estas comprenden, en primer lugar, el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). La Cláusula de Habilitación se aplica al tratamiento arancelario preferencial concedido por las partes contratantes industrializadas a los productos procedentes de los países en desarrollo, en arreglo con dicho sistema.

La segunda categoría de aplicación de la Cláusula de Habilitación consiste en los códigos multilaterales relativos a las barreras no arancelarias negociadas durante las Negociaciones Comerciales multilaterales de la Ronda de Tokio, a los que ya se hizo referencia. La Cláusula estipula que los países industrializados pueden extender a los países en desarrollo el trato diferenciado y más favorable con respecto a las disposiciones del Acuerdo General relativas a las medidas no arancelarias que se rijan por las disposiciones de instrumentos negociados multilateralmente bajo los auspicios del GATT.

Tercero, la Cláusula de Habilitación se aplica a los acuerdos regionales o globales concluidos entre países en desarrollo para reducir o eliminar mutuamente las medidas arancelarias y no arancelarias sobre los productos importados entre estos países. Hay que observar que en lo relativo a las medidas no arancelarias la Cláusula de Habilitación establece que se puede otorgar todo tipo de trato especial y más favorable "de conformidad con los criterios o condiciones que puedan fijar las PARTES CONTRATANTES" del GATT.

Bajo esta excepción a la cláusula NMF, la Cláusula de Habilitación estipula para las partes contratantes en desarrollo la base legal para el intercambio de preferencias comerciales entre ellas, incluyendo en particular el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre países en desarrollo (SGPC).

Cuarto, la Cláusula de Habilitación permite extender el trato especial a los países menos adelantados entre los países en desarrollo. Este trato preferencial puede ser otorgado por los países industrializados como por los países en desarrollo.

VIII. La Ronda de Uruguay

El 20 de septiembre de 1986 se acordó iniciar las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay. La decisión fue adoptada por los Ministros de Comercio Reunidos en Punta del Este, Uruguay, y fue en parte la culminación del trabajo comenzado después de la anterior Reunión Ministerial del GATT celebrada en Ginebra en 1982.

La Declaración acordada por los Ministros de Punta del Este si bien representa un compromiso político único, se divide en dos secciones. La primera se refiere a las negociaciones sobre el comercio de mercancías. Sus objetivos son de aportar una mayor liberalización y expansión del comercio mundial; potenciar la función del GATT y mejorar el sistema multilateral de comercio; incrementar la capacidad de respuesta del sistema del GATT ante los cambios del entorno económico internacional; y fomentar la cooperación para fortalecer la interrelación entre las políticas comerciales y otras políticas económicas que afectan al crecimiento y al desarrollo.

En el sector del comercio de mercancías, los Ministros se comprometieron a mantener en "statu quo" las medidas comerciales incompatibles con sus obligaciones en el GATT y a desarrollar un programa de "desmantelamiento" tendente a suprimir de manera gradual las actuales medidas incompatibles.

Actualmente la Ronda de Uruguay se encuentra en peligro, pues los objetivos planeados no han sido por mucho cubiertos y existen graves diferencias entre los países miembros en lo que se refiere a servicios, agricultura y ganadería como haré mención en mis conclusiones.

1.4 MARCO JURIDICO EN QUE SE DESARROLLA EL COMERCIO MUNDIAL Y PRINCIPALES ORGANISMOS QUE INTERVIENEN

Dada la transformación paulatina que llegó a presentarse en las prácticas del comercio internacional, ya comentada en los capítulos anteriores, en especial las excepciones de las reglas que pudiendo quizás operar en forma extraordinaria llegaron, por razones de proteccionistas, a casi convertirse en la "regla" y más importante aún el hecho de que las normas originales ya no contemplaban los cambios ocurridos y la evolución de la estructura mundial y del comercio internacional, se llegó a reconocer que se requerían revisar las normas y, por consiguiente, el Acuerdo General, para adecuar el sistema a la realidad internacional, en especial la realidad evolutiva de los países en desarrollo.

A tales efectos, se creó un grupo denominado "Marco Jurídico" con un programa de trabajo que contemplaba la negociación de un Marco Jurídico para permitir un trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo, con respecto particularmente a la cláusula de la nación más favorecida; medidas de salvaguardias por razones de balanza de pagos y desarrollo económico (Artículo XVIII del Acuerdo General); procedimientos de consulta y solución de controversias (Artículos XXIII del Acuerdo General); aplicabilidad del principio de reciprocidad entre países desarrollados y en desarrollo y mayor participación bajo el Acuerdo General que reconozca sus necesidades de desarrollo, y examen de las actuales normas del Acuerdo General sobre la aplicación de restricciones que afectan las exportaciones, teniendo en cuenta las necesidades de desarrollo de los países en desarrollo.

Se reafirma además, entre otros elementos, el compromiso asumido por países desarrollados de no tratar de obtener, en el marco de las negociaciones comerciales, concesiones incompatibles con las necesidades de los países en desarrollo de que se trate. Este concepto se vuelve muy importante para México en el momento actual en el que le están solicitando concesiones por su Pago de Entrada al GATT y, finalmente, se reconoce que los países en desarrollo esperan poder participar más plenamente en el marco de derechos y obligaciones (otorgar más concesiones y asumir mayores obligaciones o compromisos) con el progresivo desarrollo de su economía y el mejoramiento de su

situación comercial, (concepto de graduación en el contexto de la reciprocidad relativa).

Se ampliaron los motivos por los que pueden invocarse las salvaguardias previstas en el Artículo XVIII (por motivos de desarrollo económico y Balanza de Pagos) y se registraron avances en la cuestión de las notificaciones, consultas, solución en controversias y vigilancia.

La Ronda Tokio brindó la oportunidad de revisar y perfeccionar el funcionamiento de algunas de las disposiciones fundamentales del Acuerdo General. A continuación se indican las cuatro importantes decisiones que los países miembros del GATT adoptaron en su periodo de sesiones de noviembre de 1979 y que entraron en vigor inmediatamente.

Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo: reconoció un trato arancelario y no arancelario preferencial y en beneficio de los países en desarrollo y entre éstos como característica jurídica permanente del sistema de comercio mundial. Esta "Cláusula de Habilitación" establece una base jurídica permanente para la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) por los países desarrollados a los países en desarrollo. También permite el otorgamiento de un trato comercial especial a los países menos adelantados.

Los países desarrollados declararon que no se esperaban que en el marco de negociaciones comerciales los países en desarrollo aportaran contribuciones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio. Por su parte, estos últimos países reconocen que según se vayan robusteciendo sus economías esperan participar más plenamente en el marco de los derechos y obligaciones del Acuerdo General.

Medidas comerciales adoptadas por motivos de balanza de pagos: en el instrumento relativo a esta cuestión se enuncian principios y se codifican prácticas y procedimientos con respecto al empleo de medidas comerciales por los gobiernos, en el marco de los artículos XII y XVIII, para proteger su posición financiera exterior y su balanza de pagos.

Medidas de salvaguardia adoptadas por motivos de desarrollo: se refiere a las facilidades concedidas a los países en desarrollo de conformidad con el artículo XVIII del Acuerdo General, dándoles una mayor flexibilidad para aplicar medidas

comerciales con objeto de atender a sus necesidades esenciales de desarrollo.

Entendimiento relativo a las Notificaciones, las Consultas, la Solución de Diferencias y la Vigilancia en el GATT: este entendimiento introduce mejoras en los mecanismos actuales relativos a la notificación de medidas comerciales, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia de la evolución del sistema internacional de comercio.

PRINCIPALES ORGANISMOS QUE INTERVIENEN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL VINCULADOS CON EL GATT

I.- El Fondo Monetario Internacional.

El Fondo Monetario Internacional posee un estricto vínculo con el Comercio Internacional y desde 1944 en los pactos de Bretton Woods se considera en su esencia como un apoyo al Sistema Comercial (1).

Los mecanismos de control de cambio constituyen en sí mecanismos reguladores del comercio internacional aún al margen del Fondo Monetario Internacional. Una moneda subvaluada produce el efecto de un aumento general de aranceles y equivale a un verdadero subsidio para la expansión de las empresas explotadoras del país respectivo que de otro modo serían incompetitivas. Una amenaza más importante para un sistema comercial es lo que plantean las monedas sobrevaluadas que especialmente si la situación es prolongada ponen en peligro la posición competitiva de las industrias que de otro modo hubieran sido perfectamente capaces de competir en los mercados de exportación (2).

El convenio constitutivo del Fondo Monetario Internacional propicia que éste sea básicamente UNA FUENTE DE COOPERACION monetaria internacional para facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional: evitar las depreciaciones cambiarias competitivas. Coadyuvar al establecimiento de un sistema multilateral de pagos para las transacciones corrientes; eliminar las restricciones cambiarias que dificultan la expansión del comercio mundial y acortar la duración y aminorar el grado de desequilibrio de las balanzas de pago de los países miembros, aspectos todos que exhiben la condición del fondo como organismo regulador del comercio mundial.

El FMI fue acordado cuando la Segunda Guerra Mundial, aún no terminada, es el primero de los grandes organismos de la postguerra participante del comercio internacional, y al existir una relación tan íntima entre el sistema financiero monetario y el comercio, los máximos organismos representantes de estos sectores de relaciones económicas son el FMI y el GATT. Más aún cuando el carácter principal de ambos organismos es neoliberal (de la época) que consiste en eliminar del comercio internacional todas las barreras que aparezcan como elementos artificiales que distorsionen o alteren el libre juego de la ley de la oferta y la demanda.

El presupuesto anual del FMI asciende a 90 millones de dólares y para Estados Unidos de Norteamérica constituye la contribución del 20%.

II.- El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (B.I.R.F.)

En lo tocante al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, comúnmente conocido como el Banco Mundial, decimos que es una institución financiera intergubernamental situada en Washington D.C., sus objetivos son ayudar a elevar la productividad y los ingresos y reducir la pobreza en los países en desarrollo. Fue fundado en diciembre de 1945 con base en un plan elaborado en la Conferencia de Bretonwoods en 1944.

El banco presta recursos financieros a países en desarrollo que merecen crédito. La mayoría de sus fondos los recauda vendiendo bonos en los principales mercados de capital del mundo. Con los años sus bonos han alcanzado un nivel de calidad del que sólo gozan los gobiernos firmes y las empresas principales. Los proyectos respaldados por el Banco Mundial normalmente tienen alta prioridad con los gobiernos beneficiarios y suelen estar bien planeados y supervisados. El Banco Mundial obtiene utilidades, las cuales se reinvierten en su capital.

Dentro del contexto Bretonwoods Conference, reunión de los economistas del Banco Central y otros funcionarios gubernamentales, conocida formalmente como Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, que tuvo lugar en Bretonwoods, New Hampshire en julio de 1944. La Conferencia fue convocada para examinar las propuestas alternativas presentadas por expertos británicos y estadounidenses en relación con los problemas de pagos internacionales, las

necesidades económicas de reconstrucción de Europa a finales de la 2a. Guerra Mundial y la necesidad de asegurar tipos de cambios estables y la convertibilidad libre de divisas. La solución conciliatoria negociada en Bretonwoods previó el establecimiento de un Fondo Monetario Internacional, y un Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. También se analizó informalmente la necesidad de una organización de Comercio Internacional.

La vinculación que existe entre el Banco Mundial y el GATT es que la creación de éste responde a la necesidad de establecer un banco de reglas internacionalmente aceptadas para regir el comercio internacional en la época de la postguerra, para contrarrestar las políticas unilaterales en el área comercial que caracterizó el escenario mundial durante los años 30.

III.- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Es importante destacar que el Comercio Internacional y las actividades del GATT tema de análisis posterior en este desarrollo, han encontrado en relación con las recomendaciones formuladas por la UNCTAD pues la complementación de los objetivos de ambas organizaciones pueden mejorar los resultados del comercio a nivel internacional.

En 1944 como resultado de las aspiraciones de los países en desarrollo se estableció la UNCTAD con la intención de contar con un organismo internacional en donde se discutiera y se les diera solución de alguna forma a todos sus problemas en el ámbito de las relaciones económicas internacionales. Aun cuando no existe un acuerdo de cooperación entre la UNCTAD y el GATT, los trabajos del primero en muchas ocasiones han producido resoluciones en las que se contempla al GATT y éste último las considera dentro de sus trabajos regulares. La UNCTAD, en 1972, adoptó por consenso una resolución mediante la cual solicitaba al GATT porque los países en desarrollo no miembros de ese organismo pudieran participar en las negociaciones de la Ronda de Tokio. Por su parte el Consejo de Representantes del GATT aprobó la participación de dichos países en las negociaciones multilaterales, y fue mediante ese procedimiento que México estuvo en condiciones de tomar parte activa como negociador con todos los derechos en dicha Ronda. Durante la Ronda de Tokio la Secretaría de la UNCTAD otorgó asistencia técnica a los países en desarrollo, a fin de que éstos

llegaran lo mejor preparados posible a las negociaciones multilaterales.

Cabe destacar que la UNCTAD ha propiciado la participación activa de países en desarrollo en las negociaciones comerciales del GATT. Su papel básicamente ha sido el de lograr un mejor tratamiento para los países en desarrollo en el marco de las relaciones comerciales internacionales.

En resumen se puede concluir que la UNCTAD es un foro especializado para tratar asuntos que muchas veces convergen con las agendas de trabajo del GATT, con la diferencia de que la negociación de este último no se da en la UNCTAD, pero ello no le resta importancia, simplemente es diferente, y es el foro por excelencia para el establecimiento de principios y aprobación del mismo especialmente para los países en desarrollo, y es a la vez el foro de respaldo de dichos países en el foro negociador que es el GATT y por consiguiente ambos organismos tienen una finalidad diferente y la UNCTAD no es un foro de negociación y por ende hay que acudir al GATT para el logro de este propósito.

IV.- Comisión de Comercio Internacional (ITC).

Antes conocido como Comisión Arancelaria de los Estados Unidos de Norteamérica y creada en 1916 por Ley del Congreso. Su mandato fue ampliado y su nombre cambió a Ley de Comercio de 1974. Es una agencia independiente que estudia los efectos de los aranceles y otras restricciones comerciales sobre la economía de los Estados Unidos de Norteamérica. Realiza audiencias públicas para ayudar a determinar si ciertas industrias estadounidenses son perjudicadas o están amenazadas por inundación, subsidios a la exportación o importaciones proporcionadas por otros países o en rápido aumento.

Existen puntos de vinculación entre la ley que regula la Comisión Internacional de Comercio y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio que sería en cuanto a las compras del sector público contra el procedimiento para el trámite de licencias de importación del artículo VI del GATT relacionado con las prácticas antidumping.

CAPITULO II

2.1 PRINCIPIOS FUNDAMENTALES Y FINALIDADES DEL GATT

PROTECCION MEDIANTE ARANCELES

Principio fundamental es que la protección de las industrias nacionales debe efectuarse esencialmente a través del arancel aduanero y no mediante medidas comerciales de otra clase. El objetivo de esta regla es demostrar claramente el grado de protección y permitir así la competencia. Los aranceles pueden ser fácilmente calculados por un exportador para cada país, al contrario de lo que ocurre con otras medidas, como los impuestos variables, las cuotas de importación y los sistemas discriminatorios de licencias de importación, que son una fuente de incertidumbre en el comercio.

ASEGURAR UNA BASE ESTABLE Y PREVISIBLE PARA EL COMERCIO

En parte el comercio se apoya sobre una base estable y previsible gracias a la consolidación (dejar fijos) por negociaciones, entre las partes contratantes de los niveles de los derechos aduaneros. Estos aranceles consolidados figuran para cada país contratante en las listas arancelarias que forman parte integrante del Acuerdo General. A pesar de que existe una disposición relativa a la negociación de tales aranceles consolidados, los aumentos de estos aranceles están contrarrestados por la exigencia de que cada aumento debe ser compensado.

PROMOCION DE LA COMPETENCIA LEAL

El GATT se interesa cada vez más en la cuestión de las subvenciones y el dumping. Las normas de las que pueden valerse los países para hacer frente al dumping en su mercado interno por competidores extranjeros figuran en el Acuerdo General y en el denominado Código Antidumping. Se hace una diferencia entre los subsidios a las importaciones y a las exportaciones. Se exige a los países que no hagan uso de subsidios a la producción que puedan causar perjuicios graves a los intereses de otros países. Se permite la aplicación de subsidios a la exportación para los productos básicos, bajo ciertas condiciones.

En lo que se refiere a los productos manufacturados, las normas originales del GATT preveían que todos los países

debían comprometerse a no hacer uso de subsidios a la exportación a partir de una fecha establecida. De igual modo, si se aduce la existencia de exportaciones subvencionadas las normas del GATT permiten la imposición de derechos "compensatorios", pero sólo en los casos en los que ha sido comprobado que las importaciones de productos subvencionados causan perjuicio a la industria nacional. De manera semejante, la imposición de derechos antidumping sobre importaciones realizadas a precios "dumping". En la Ronda Uruguay se están examinando otras distorsiones de la competencia internacional.

RESTRICCIONES CUANTITATIVAS A LA IMPORTACION

La prohibición general de las restricciones cuantitativas es una disposición fundamental del Acuerdo General, dictada en un momento en que esas restricciones estaban muy difundidas y constituían quizás el mayor obstáculo para el comercio internacional. En la actualidad, su importancia ha disminuido en el caso de los países desarrollados. No obstante, se hacen sentir especialmente en el comercio de productos agropecuarios, textiles, acero y en otros productos, muchos de los cuales son de interés de exportación para los países en desarrollo.

La principal excepción a la norma general del GATT que prohíbe el uso de restricciones cuantitativas es el caso de dificultades de balanza de pagos (artículo XII). Incluso en tal caso, las restricciones no deben ser aplicadas más allá de la medida necesaria para proteger la balanza de pagos y deben ser reducidas progresivamente y eliminadas tan pronto como dejen de ser necesarias. Esta excepción viene aplicada, por los países en desarrollo, por el reconocimiento (consignado en el artículo XVIII del Acuerdo General) de que pueden verse obligados a mantener restricciones cuantitativas para impedir una pérdida excesiva de divisas a causa de la demanda de importaciones generada por su proceso de desarrollo o debido a la creación o ampliación de una producción nacional.

Los países que apliquen restricciones a la importación por motivos de balanza de pagos, o que hagan más severas las existentes, deben celebrar regularmente consultas en el marco del GATT. Las consultas, que pueden conducir a la constitución de paneles formados por expertos internacionales independientes, elevan sus resultados al Consejo del GATT quien finalmente formula determinadas recomendaciones o

decisiones. Estas consultas permiten proceder a un intercambio de opiniones sobre el conjunto de los problemas económicos de esos países, tanto en el orden interior como en el exterior, y en particular sobre las consecuencias de las citadas restricciones respecto de los intereses exportadores de otros Estados miembros y sobre la posibilidad de sustituirlas por otras medidas de política económica. Durante las consultas, y si un país en desarrollo así lo solicita, es posible examinar con especial atención el entorno de dicho país por lo que respecta al comercio exterior, y las medidas que podrían adoptar otras partes contratantes para ayudar a la expansión de las exportaciones de ese país. Para todas las cuestiones relativas a divisas, reservas monetarias y balanzas de pagos, el GATT recurre a la información del Fondo Monetario Internacional.

LA "EXENCION" Y LA POSIBLE ADOPCION DE MEDIDAS DE URGENCIA

Existen procedimientos de "exención" por lo que un país, cuando sus circunstancias económicas o comerciales lo justifican puede pedir que le exima del cumplimiento de una obligación determinada impuesta por el Acuerdo General. Entre otros, cabe mencionar el caso de la exención concedida a los Estados Unidos por lo que se refiere a la aplicación de ciertas políticas agrícolas que de otro modo serían contrarias a las disposiciones del Acuerdo General.

Además, se reconoce que pueden darse ocasiones en que un país considere inevitable ofrecer a los productores nacionales una protección temporal contra las importaciones aumentando los aranceles consolidados o imponiendo restricciones cuantitativas. La norma del Acuerdo General relativa a las "salvaguardias" (artículo XIX, permite que en casos de urgencia cuidadosamente definidos un país miembro imponga restricciones a la importación o suspenda importaciones, sólo cuando el aumento de las importaciones causen o amenacen causar un perjuicio grave a los productores nacionales competidores. Tales medidas de emergencia deben ser tomadas sobre una base no discriminatoria y deben sistemáticamente ser aplicadas a todos los proveedores de un producto que pueda perturbar a la industria nacional. En los últimos años viene preocupando a los miembros del GATT el recurso por ciertos países a acuerdos bilaterales discriminatorios a menudo denominados

limitaciones "voluntarias" de las exportaciones que soslayan las disciplinas del artículo XIX.

Como consecuencia de ello, la cuestión de las salvaguardias es uno de los temas importantes de negociación en la Ronda Uruguay.

ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES

Se han concertado en distintas regiones del mundo acuerdos comerciales por los que un grupo de países decide suprimir o reducir los obstáculos a sus importaciones mutuas en las cuales pueden estar excluidas otras partes contratantes. El artículo XXIV del Acuerdo General reconoce la utilidad de una integración mayor de las economías nacionales mediante el libre comercio. Por consiguiente autoriza tales agrupaciones, como una excepción a la norma general del trato de la Nación más favorecida, siempre que cumplan ciertas condiciones estrictas cuya finalidad es garantizar que esos acuerdos faciliten el comercio entre los países interesados sin poner obstáculos al comercio con el resto del mundo.

Las agrupaciones comerciales regionales previstas en el artículo XXIV pueden revestir la forma de una unión aduanera o de una zona de libre comercio. En ambos casos es preciso que se eliminen los derechos arancelarios y demás obstáculos que pesan sobre lo esencial de los intercambios comerciales entre los países miembros del grupo. En una zona de libre comercio, cada miembro mantiene una política comercial y un arancel propio respecto de los países externos a la zona; en una unión aduanera se adopta un arancel unificado frente al exterior.

Tanto en uno como en otro caso, se exige que los aranceles y las disposiciones que afecten al comercio de los miembros del grupo con los países externos a él no sean más restrictivos que los aplicados antes de la creación del grupo.

SOLUCION DE DIFERENCIAS COMERCIALES

La celebración de consultas, el proceso de conciliación y la solución de diferencias son cuestiones de importancia fundamental para la labor del GATT. Tanto los países grandes como los pequeños pueden acudir al GATT en busca de una solución justa cuando estimen que otras partes contratantes anulan o ponen en peligro los derechos que les confiere el Acuerdo General. El sistema está consagrado en los artículos XXII y XXIII del GATT. En ellos se atribuye particular importancia a

las consultas bilaterales como primer paso para la solución de diferencias. La mayor parte de éstas, de hecho, jamás requieren ir más allá de esa etapa de consultas bilaterales.

Pero cuando no pueden resolverse bilateralmente queda la posibilidad de recurrir al sistema del GATT para presentar una reclamación. La reclamación debe ser rápidamente examinada a través de la formación de grupos especiales del GATT. Desde 1947 el Consejo del GATT ha procedido al establecimiento de esos grupos especiales en bastante más de un centenar de ocasiones y actualmente con una mayor frecuencia que en el pasado.

Normalmente los grupos especiales o paneles como también se les denomina, están integrados por tres expertos de países que carezcan de interés en el asunto en cuestión. Se reúnen como si se tratara de un tribunal, para tomar conocimiento de los argumentos de ambas partes así como de los puntos de vista de las partes interesadas. El Juicio que se forman acerca del caso se funda en una interpretación del propio Acuerdo General y en los casos anteriores.

El informe que presentan al Consejo consta de conclusiones sobre las razones y sinrazones de cada caso, así como de una recomendación en los párrafos finales. Si el Consejo adopta ese informe-adopción está que se hace por consenso las partes contratantes en cuestión tiene la obligación de actuar de conformidad con las conclusiones del grupo especial.

Si la parte "infractora" no aplica las recomendaciones, la parte perjudicada puede pedir autorización a los demás miembros del GATT, para tomar medidas de represalia. En la realidad, sólo en una ocasión hubo necesidad de dar tal autorización. La presión resultante de la necesidad de los miembros del GATT de contar con credibilidad negociadora en el seno del sistema multilateral ha resultado ser el medio más eficaz de garantizar que se llegue a una solución.

2.2 ANALISIS Y CONTENIDO SUSTANCIAL DEL ARTICULADO DEL ACUERDO GENERAL.

Para dar una idea general de las áreas de competencia y eventual jurisdicción del organismo, sería útil repasar, aunque sea muy superficialmente, los temas que se refieren a los artículos del Acuerdo General y así apreciar qué áreas podrán eventualmente requerir acciones específicas de los países miembros o ser objeto de interpretación por las demás Partes Contratantes.

ARTICULO I.- Tratamiento de la nación más favorecida. Ya se ha comentado brevemente.

ARTICULO II.- LISTAS DE CONCESIONES. En este artículo se establecen las condiciones y modalidades que regirán para los productos incluidos en las listas de Concesiones anexas al Acuerdo General, como resultado de negociaciones celebradas.

ARTICULO III.- Tratamiento nacional en materia de tributación y reglamentación interiores. Ya mencionado anteriormente.

ARTICULO IV.- Disposiciones especiales relativas a las películas cinematográficas. Trata sobre los cupos o tiempos de proyección de películas cinematográficas. Este tema es común en acuerdos bilaterales sobre intercambios comerciales, culturales, etc. y cooperación técnica.

ARTICULO V.- Libertad de tránsito. Compromiso de permitir el libre tránsito de mercancías o medios de transporte, sin pago de derechos de importación o exportación, cuando el paso de dicha mercancía o medios de transporte, con o sin trasbordo, sólo constituye una porción de un viaje completo que comience o termine fuera de las fronteras de la parte contratante en cuestión.

ARTICULO VI.- Derechos antidumping y derechos compensatorios. Se refiere a las reglas sobre los precios de las mercancías exportadas a una parte contratante y el valor "normal" de las mismas, así como los procedimientos para la imposición de derechos antidumping (cuando el precio sea inferior al valor "normal") y compensatorios (cuando existan subsidios o ayudas del Estado a exportaciones que causen daños en el país importador). Este último aspecto se tratará más adelante, con mayor detalle.

ARTICULO VII.- Aforo aduanero. Establece que el aforo aduanero o base para gravar las mercancías importadas sea equivalente al valor real de las mismas y no se utilice para imponer gravámenes más altos y aumentar de esta forma la protección vigente publicada o pactada en negociaciones arancelarias. Este aspecto se verá en mayor detalle en el Capítulo III, al describir el "Código" sobre Valoración Aduanera.

ARTICULO VIII.- Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación. Establece el principio, ampliamente reconocido, que cualquier derecho, tasa o cargo, que no sean impuestos o derechos a la importación o a la exportación y que no correspondan a tributos internos a los que se refiere el Artículo III, se limitarán al costo aproximado de los servicios prestados y por los cuales se imponen y no constituirán un medio adicional o indirecto de protección.

ARTICULO IX.- Marcas de origen. Establece procedimientos e indicaciones especiales en lo que hace a marcas de origen y establece el principio de la nación más favorecida en su aplicación.

ARTICULO X.- Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales. Establece disposiciones para la rápida publicación de todo reglamento que tenga relación con las disposiciones comerciales que dicte el gobierno.

ARTICULO XI.- Eliminación general de las restricciones cuantitativas. Establece la prohibición ya comentada de abstenerse de utilizar restricciones cuantitativas a la importación o a la exportación, es decir, permisos o cuotas a la importación que impliquen la facultad discrecional de las autoridades administrativas para determinar -a veces arbitrariamente- ni se autoriza a una importación o no.

ARTICULO XII.- Permite la aplicación de medidas restrictivas (incluso cuantitativas) a la importación, aun a productos negociados, en caso de dificultades de balanza de pagos.

ARTICULO XIII.- Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas. Establece que ninguna parte contratante podrá imponer restricciones a la importación de productos provenientes de otra parte contratante, a menos que se imponga una prohibición o restricción semejante a la importación de un producto similar proveniente de cualquier otro país. Establece asimismo, disposiciones para repartir o distribuir (cuando se autoricen importaciones) cuotas entre

países miembros abastecedores y/o con las partes contratantes que tengan un interés sustancial en el abastecimiento del producto de que se trate.

ARTICULO XIV.- Excepciones a la regla de no discriminación. Dispone sobre las excepciones a la regla del artículo anterior, si el apartarse de esas disposiciones produce efectos equivalentes al de las restricciones por balanza de pagos (artículos XII o XVIII).

ARTICULO XV.- Disposiciones en materia de cambio. Establece disposiciones en materia cambiaria, de consulta con el Fondo Monetario Internacional cuando ello sea necesario o solicitados y sobre la no aplicación de medidas cambiarias que vayan en contra de las finalidades del Acuerdo General o de los estados del Fondo Monetario Internacional.

ARTICULO XVI.- Subvenciones. Establece los procedimientos que deberán seguirse en la aplicación de subvenciones (subsidios), tales como, notificación, naturaleza de la subvención, efectos que se estime ha de ocasionar, incluyendo el examen con las partes que se consideren afectadas o interesadas de la posibilidad de limitar la subvención, etc. Adicionalmente incluye el reconocimiento de los efectos perjudiciales que pueden acarrear el otorgamiento de subvenciones a la exportación y establece la finalidad de esforzarse por no aplicar subsidios a la exportación de productos básicos (productos primarios). Este compromiso fue adoptado formalmente por los países desarrollados (no como intención o esfuerzo, sino como compromiso formal) en fecha posterior a la redacción de este artículo. Finalmente, se establece una fecha límite -no cumplida- para no aplicar subsidios a la exportación a productos que no sean productos básicos.

ARTICULO XVII.- Empresas comerciales del Estado. Establece el compromiso de que las empresas comerciales del Estado normarán sus actividades sobre la base de no discriminación y atendiendo exclusivamente a consideraciones de carácter comercial. Estas disposiciones 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.

ARTICULO XVIII.- Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico. Establece diversos tipos de ayuda. Por una parte autoriza medidas restrictivas, incluyendo restricciones

cuantitativas al comercio, en caso de dificultades por motivos de balanza de pagos. También se autorizan acciones para proteger el desarrollo de una "rama industrial" contra importaciones que pudieran afectarla o impedir su creación y, finalmente se puede eximir a un país en desarrollo de las obligaciones que hubiere contraído bajo el Acuerdo General o autorizar la renegociación de concesiones, siempre con motivo de la creación de una "rama industrial".

ARTICULO XIX.- Medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares. Establece las medidas de salvaguardia que cualquier país puede adoptar y que generalmente se prevén en todo Tratado internacional para evitar perjuicios a la economía o a la industria nacional, como resultado de concesiones pactadas.

ARTICULO XX.- Excepciones generales. Establece un listado de materias que quedan, en términos generales, exceptuadas de las obligaciones bajo el Acuerdo General. Este artículo motivó erróneamente diversas controversias en torno al inciso g) del mismo, referido a la conservación de recursos naturales agotables, arguyendo que obligaría a México a continuar vendiendo su petróleo. Se aclara que fue errónea la crítica, ya que el propio inciso g) estipula que se podrán adoptar medidas relativas a la conservación de tales recursos (limitando por ende las exportaciones) si se restringen la producción o el consumo nacional. Por otra parte, sin tener que hacer referencia a este artículo, México exceptuó expresamente, como se verá más adelante (Capítulo IV), las consideraciones eventuales o compromisos relativos al petróleo.

ARTICULO XXI.- Excepciones relativas a la seguridad. Sigue la práctica internacional de establecer excepciones al cumplimiento de las obligaciones del Acuerdo General, tratándose de disposiciones internas relativas a la seguridad nacional o para el mantenimiento de la paz y de la seguridad internacionales.

ARTICULO XXII.- Consultas. Establece el mecanismo de consultas entre las partes contratantes y se convierte este artículo en la base para las interpretaciones y recomendaciones de las PARTES CONTRATANTES (países miembros actuando en conjunto o como cuerpo colegiado) a una parte contratante.

ARTICULO XXIII.- Protección de las concesiones y de las ventajas. En cierta medida, complemento del artículo anterior, este artículo establece el mecanismo para que una parte con-

tratante que sienta que sus intereses o ventajas pactados se hallen menoscabados o anulados o que el cumplimiento de uno de los objetivos del Acuerdo General se halle comprometido, como consecuencia de acciones de otra parte contratante, puede hacer representaciones o proposiciones con miras a corregir, la anomalía o llegar a un arreglo satisfactorio. Se establecen los procedimientos a seguir en caso de no llegar a un arreglo satisfactorio.

ARTICULO XXIV.- Aplicación territorial -Tráfico fronterizo-. Uniones aduaneras y zonas de libre comercio. Establece las bases para otras excepciones al cumplimiento del Acuerdo General, por diversos motivos, entre los que destaca la no aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, para efectos del otorgamiento de ventajas o concesiones u otro tipo de arreglos en una zona de libre comercio o una unión aduanera.

ARTICULO XXV.- Acción colectiva de las partes contratantes. En su parte sustancial este artículo establece el sistema de votación para que las PARTES CONTRATANTES (actuando colectivamente) puedan eximir a una parte contratante de alguna de las obligaciones impuestas por el Acuerdo General.

ARTICULO XXVI.- Aceptación, entrada en vigor y registro. Establece los pasos y procedimientos para la entrada en vigor para cada parte contratante que deposite su instrumento de aceptación.

ARTICULO XXVII.- Suspensión o retiro de las concesiones. Establece el derecho de las partes contratantes de suspender o retirar, total o parcialmente, cualquier concesión negociada por un país que no se haya hecho parte contratante o que haya dejado de serlo.

ARTICULO XXVIII.- Modificación de las listas. Establece los procedimientos para iniciar y llevar a cabo renegociaciones de condiciones o concesiones pactadas con anterioridad, al amparo del propio Acuerdo General.

ARTICULO XXVIII. bis.- Negociaciones Arancelarias. Establece la importancia de negociaciones arancelarias producto por producto o negociaciones manejadas multilateralmente con reducciones automáticas. Define el tipo de negociación que se puede celebrar y la importancia de "consolidaciones" arancelarias de derechos a la importación muy bajos o poco elevados, o de un régimen de exención de derechos, así como el reconocimiento de éstas como concesiones de valor equivalente a una reducción de derechos elevados. Finalmente, establece las

bases que deberán tenerse en cuenta, entre las que destaca el grado de desarrollo de los países negociadores.

ARTICULO XXXIX.- Relación del presente Acuerdo con la Carta de La Habana que tratarían de observar las partes contratantes; la suspensión de la aplicación de la Parte II del Acuerdo General cuando entrara en vigor la Carta de La Habana y las disposiciones en cuanto al futuro del Acuerdo General, en función de los acuerdos que se adoptarán sobre dicha Carta.

ARTICULO XXX.- Enmiendas. Establece los procedimientos para la entrada en vigor de enmiendas al Acuerdo General, especificando que entrarán en vigor, en lo que se refiere a las partes contratantes que las acepten.

ARTICULO XXXI.- Retiro. Establece que toda parte contratante podrá retirarse del Acuerdo General y que dicho retiro se hará efectivo a los seis meses después de remitida al Secretariado General de las Naciones Unidas una notificación por escrito de dicho retiro.

ARTICULO XXXII.- Partes contratantes. Establece los parámetros para considerar a un país como parte contratante, los que consisten en la aplicación de las disposiciones del Acuerdo, conforme a lo establecido en el Artículo XXVI o conforme al Artículo XXXIII o en virtud del Protocolo de aplicación provisional.

ARTICULO XXXIII.- Adhesión. Dispone que todo país que no sea parte del Acuerdo General podrá acceder a él en las condiciones que fije dicho Gobierno y las PARTES CONTRATANTES (condiciones negociadas).

ARTICULO XXXIV.- Anexos. Establece que los anexos del Acuerdo General forman parte integrante del mismo.

ARTICULO XXXV.- No aplicación del Acuerdo entre partes contratantes. Establece que el Acuerdo General o su Artículo II (referido a la lista de concesiones) no se aplicará entre dos partes, si ambas no han establecido negociaciones arancelarias entre ellas o si una de las dos partes no consiente o acepta dicha aplicación en el momento en que una de ellas llegue a ser parte contratante. (Por ejemplo, si no existen relaciones diplomáticas o comerciales). Las PARTES CONTRATANTES podrán formular recomendaciones apropiadas en casos particulares.

TEXTO DEL

ACUERDO GENERAL
SOBRE ARANCELES
ADUANEROS
Y COMERCIO

CDI

DIRECCION DE ORGANISMOS
INTERNACIONALES

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

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

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

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

Acuerdan, por conducto de sus representantes, lo siguiente:

PARTE I

Artículo primero

Trato general de nación más favorecida

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

ARTÍCULOS I y II

de que dichas preferencias sean aprobadas de acuerdo con las disposiciones del párrafo 5¹ 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

ARTÍCULO II

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

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

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

10. Las disposiciones de este artículo no impedirán a toda parte contratante establecer o mantener una reglamentación cuantitativa interior sobre las películas cinematográficas impresionadas, de conformidad con las prescripciones del artículo IV.

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 periodo 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 graven el productor similar cuando esté destinado al consumo en el país de origen o en el de exportación, ni a causa del reembolso de esos derechos o impuestos.

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 desapruueban 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-

ARTÍCULOS VIII y IX

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 contraria al interés público o perjudique los intereses comerciales legítimos de empresas públicas o privadas.

2. No podrá ser aplicada antes de su publicación oficial ninguna medida de carácter general adoptada por una parte contratante que tenga por efecto aumentar un derecho de aduana u otra carga sobre la importación en virtud del uso establecido y uniforme, o que imponga una nueva o más gravosa prescripción, restricción o prohibición para las importaciones o para las transferencias de fondos 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 substituido directamente por el producto importado; o
 - ii) eliminar un sobrante temporal del producto nacional similar o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que pueda ser substituido directamente por el producto importado, poniendo este sobrante a la disposición de ciertos grupos de consumidores del país, gratuitamente o a precios inferiores a los corrientes en el mercado; o
 - iii) restringir la cantidad que pueda ser producida de cualquier producto de origen animal cuya producción dependa directamente, en su totalidad o en su mayor parte, del producto importado, cuando la producción nacional de este último sea relativamente desdéniable.

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 periodo 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-

ARTÍCULO XII

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 proporcio-

ARTÍCULO XIII

nales a la contribución aportada por ellas al volumen o valor total de las importaciones del producto indicado durante un periodo 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 periodo 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 periodo 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 periodo correspondiente y, si procede, en la cantidad cuya importación sea autorizada durante el periodo o periodos ulteriores. Además, si una parte contratante exime habitualmente de dichas restricciones a los productos que, en un plazo de treinta días contados desde la fecha de esta publicación, son retirados de la aduana a la llegada del extranjero o a la salida del depósito aduanero, se considerará que este procedimiento se ajusta plenamente a las prescripciones de este apartado.

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

4. En lo que concierne a las restricciones aplicadas de conformidad con el apartado d) del párrafo 2 de este artículo o del apartado c) del párrafo 2

del artículo XI, la elección, para todo producto, de un periodo 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 periodo 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

ARTÍCULO XVIII

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 periodo 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 respeto a la parte contratante que aplique las restricciones.

e) Si una parte contratante contra la que se haya adoptado una medida de conformidad con la última frase del apartado c) ii) o del apartado d) de este párrafo, considera que la exención concedida por las PARTES CONTRATANTES perjudica a la ejecución de su programa y a la aplicación de su política de desarrollo económico, podrá, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha de aplicación de la citada medida, notificar por escrito al Secretario Ejecutivo¹ 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*.

¹ 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 periodo, las importaciones del producto o de los productos de que se trate excedan substancialmente de un nivel normal *.

15. Si, en un plazo de 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.

ARTÍCULO XVIII

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

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

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

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

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

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

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

ARTÍCULO XIX

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

ARTÍCULOS XIX y XX

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 periodo 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 ~~en abierta~~ 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 11 y con el artículo XVII, a la protección de patentes, marcas de fábrica y derechos de autor y de reproducción, y a la prevención de prácticas que puedan inducir a error;
- e) relativas a los artículos fabricados en las prisiones;
- f) impuestas para proteger los tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico;
- g) relativas a la conservación de los recursos naturales agotables, a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales;
- h) adoptadas en cumplimiento de obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo intergubernamental sobre un producto básico que se ajuste a los criterios sometidos a las PARTES CONTRATANTES y no desaprobados por ellas o de un acuerdo sometido a las PARTES CONTRATANTES y no desaprobado por éstas *;
- i) que impliquen restricciones impuestas a la exportación de materias primas nacionales, que sean necesarias para asegurar a una industria

nacional de transformación el suministro de las cantidades indispensables de dichas materias primas durante los periodos 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,

ARTÍCULO XXIII

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 Ejecutivo¹ 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.

¹ 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 participan 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.

ARTÍCULO XXIV

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

ARTÍCULOS XXIV y XXV

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 ¹ 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 ».

¹ Véase el Prefacio.

represente internacionalmente, con excepción de los territorios aduaneros distintos que notifique al Secretario Ejecutivo ¹ de las PARTES CONTRATANTES en el momento de su propia aceptación.

b) Todo gobierno que haya transmitido al Secretario Ejecutivo ¹ 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 ¹.

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 ¹ 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

¹ 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 periodo trienal, el primero de los cuales empezará el 1.º de enero de 1958 (o el primer día de cualquier otro periodo * 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, previas 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 periodo 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

ARTÍCULO XXVIII

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

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

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

- a) Estas negociaciones *, así como todas las consultas con ellas relacionadas, serán efectuadas de conformidad con las disposiciones de los párrafos 1 y 2.
- b) Si, en el curso de las negociaciones, las partes contratantes principalmente interesadas llegan a un acuerdo, serán aplicables las disposiciones del apartado b) del párrafo 3.
- c) Si no se llega a un acuerdo entre las partes contratantes principalmente interesadas en un plazo de sesenta días *, a contar de la fecha en que hayan sido autorizadas las negociaciones, o en otro plazo más amplio fijado por las PARTES CONTRATANTES, la parte contratante demandante podrá someter la cuestión a las PARTES CONTRATANTES.
- d) Si se les somete dicha cuestión, las PARTES CONTRATANTES deberán examinarla rápidamente y comunicar su opinión a las partes contratantes principalmente interesadas, con objeto de llegar a un arreglo. Si éste se logra, serán aplicables las disposiciones del apartado b) del párrafo 3 como si las partes contratantes principalmente interesadas hubieran llegado a un acuerdo. Si no se consigue llegar a un arreglo entre las partes contratantes principalmente interesadas, la parte contratante demandante tendrá la facultad de modificar o retirar la concesión, salvo si las PARTES CONTRATANTES determinan que dicha parte contratante no ha hecho todo cuanto le era razonablemente posible hacer para ofrecer una compensación suficiente *. Si adopta esa medida, toda parte 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 periodo 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 periodo, 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 periodo, 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

Accesión

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

Artículo XXXIV

Anexos

Los anexos del presente Acuerdo forman parte integrante del mismo.

Artículo XXXV

No aplicación del Acuerdo entre partes contratantes

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

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

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

PARTE IV*

COMERCIO Y DESARROLLO

Artículo XXXVI

Principios y objetivos

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ARTÍCULO XXXVII

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

ARTÍCULO XXXVIII

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 Africa 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 carnero 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 substituir 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

ANEXOS A, B Y C

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
Africa Ecuatorial francesa (Cuenca convencional del Congo ¹ y otros territorios)
Africa Occidental francesa
Camerún bajo administración fiduciaria francesa ¹
Costa francesa de los Somalies y Dependencias
Establecimientos franceses del Condominio de las Nuevas Hébridas ¹
Establecimientos franceses de Oceanía
Indochina
Madagascar y Dependencias
Marruecos (Zona francesa) ¹
Nueva Caledonia y Dependencias
Saint-Pierre y Miquelón
Togo bajo administración fiduciaria francesa ¹
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.

¹ 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

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.

	<i>Columna I</i> (partes contratantes el 1.º de marzo de 1955)	<i>Columna II</i> (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

ANEXOS II y I

	Columna I (partes contratantes el 1.º de marzo de 1955)	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 1 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 1948¹.

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.

¹ 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 1948¹.

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

¹ 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

ANEXO I

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) i)

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 e)

Se entiende que el apartado e) del párrafo 4 no introduce ningún criterio nuevo para la imposición o el mantenimiento de restricciones cuantitativas destinadas a proteger el equilibrio de la balanza de 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 parte 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 satisface la demanda interior sino en una proporción relativamente pequeña. Comprende también la reconstrucción de una industria destruida o que haya sufrido daños substanciales como consecuencia de un conflicto bélico o de catástrofes debidas a causas naturales.

Párrafo 7 b)

Toda modificación o retiro efectuados en virtud del apartado b) del párrafo 7 por una parte contratante que no sea la parte contratante demandante, a que se refiere el apartado a) del párrafo 7, deberá realizarse en un plazo de seis meses a contar del día en que la parte contratante demandante haya adoptado la medida; esta modificación o retiro entrará en vigor a la expiración de un plazo de treinta días a contar de aquel en que se haya notificado a las PARTES CONTRATANTES.

Párrafo 11

La segunda frase del párrafo 11 no deberá interpretarse en el sentido de que obligue a una parte contratante a atenuar o a suprimir restricciones, si dicha atenuación o supresión puede crear inmediatamente una situación que justifique el refuerzo o el establecimiento, según el caso, de restricciones con arreglo al párrafo 9 del artículo XVIII.

Párrafo 12 b)

La fecha a que se refiere el apartado b) del párrafo 12 será la que fijen las PARTES CONTRATANTES a tenor de las disposiciones del apartado b) del párrafo 4 del artículo XII del presente Acuerdo.

Párrafos 13 y 14

Se reconoce que, antes de introducir una medida y de notificarla a las PARTES CONTRATANTES, de conformidad con las disposiciones del párrafo 14, una parte

contratante puede necesitar un plazo razonable para determinar la situación, desde el punto de vista de la competencia, de la rama de la producción de que se trate.

Párrafos 15 y 16

Se entiende que las PARTES CONTRATANTES deberán invitar a la parte contratante que tenga el propósito de aplicar una medida en virtud de la sección C, a que entable consultas con ellas, de conformidad con las disposiciones del párrafo 16, siempre que se lo pida así una parte contratante cuyo comercio sea afectado apreciablemente por la medida en cuestión.

Párrafos 16, 18, 19 y 22

1. Se entiende que las PARTES CONTRATANTES pueden dar su consentimiento a una medida proyectada, a reserva de las condiciones o de las limitaciones que impongan. Si la medida, tal como se aplique, no se ajusta a las condiciones de dicho consentimiento, se considerará que, a estos efectos, no ha recibido el consentimiento de las PARTES CONTRATANTES. Si las PARTES CONTRATANTES han dado su consentimiento a una medida por un período determinado y la parte contratante 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 h)

La excepción prevista en este apartado se extiende a todo acuerdo sobre un producto básico que se ajuste a los principios aprobados por el Consejo Económico y Social en su resolución núm. 30 (IV) de 28 de marzo de 1947.

Al artículo XXIV

Párrafo 9

Se entiende que, de conformidad con las disposiciones del artículo primero, cuando un producto que haya sido importado en el territorio de un miembro de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, a un tipo preferencial de derechos, se reexporte al territorio de otro miembro de dicha unión o zona, este último miembro deberá percibir un derecho igual a la diferencia entre el derecho pagado ya y el derecho mayor que se debería abonar si el producto fuese importado directamente en su territorio.

Párrafo 11

Cuando la India y el Paquistán hayan concertado acuerdos comerciales definitivos, las medidas que adopten para aplicarlos podrán apartarse de ciertas disposiciones del presente Acuerdo, siempre que se ajusten, en general, a los objetivos del mismo.

Al artículo XXVIII

Las PARTES CONTRATANTES y toda parte contratante interesada deberían tomar las disposiciones necesarias para que se observe el secreto más absoluto en las negociaciones y consultas, con objeto de que no se divulguen prematuramente las informaciones relativas a las modificaciones arancelarias consideradas. Se deberá informar inmediatamente a las PARTES CONTRATANTES de toda modificación que se efectúe en el arancel de una parte contratante como consecuencia de haberse recurrido a los procedimientos estipulados en el presente artículo.

Párrafo 1

1. Si las PARTES CONTRATANTES fijan un período que no sea de tres años, toda parte contratante podrá recurrir a las disposiciones de los párrafos 1 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 retirios 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 XX XVI

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 ¹.

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 ¹), 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 ¹) 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.

¹ 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.

2.3 BARRERAS ARANCELARIAS Y BARRERAS NO ARANCELARIAS (CODIGOS DE CONDUCTA), NEGOCIADOS EN LA RONDA DE TOKIO.

Como se ha mencionado en el inciso 1.3. del Capítulo 1 de la presente tesis, dentro de la Ronda de Tokio se llevaron a cabo negociaciones por su naturaleza muy complejas, relativas a materia arancelaria no arancelaria con la finalidad de iniciar y recuperar la fluidez del comercio internacional. Es notorio que a diferencia de las rondas anteriores, la Ronda de Tokio, duró más tiempo debido a los problemas del escenario internacional. Entre otras, períodos de recesión económica, la crisis petrolera, el diálogo Norte-Sur así como problemas en ciertas áreas de la negociación, como es el caso de agricultura y servicios, cuestión que hasta la fecha sigue siendo materia de las negociaciones de la Ronda de Uruguay.

2.3 BARRERAS ARANCELARIAS

La negociación inició como ya se ha dicho en septiembre de 1973 y culminó (sin haber terminado en estricto sentido) en 1979 y los resultados correspondientes fueron inscritos en el PROTOCOLO DE GINEBRA ANEXO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (L/4812) y en el PROTOCOLO ADICIONAL DE GINEBRA ANEXO AL GATT (L/4875) (8).

Dichos protocolos se refieren a resultados de las negociaciones arancelarias, las cuales se harían efectivas mediante reducciones anuales iguales de los tipos de derechos a la importación, debiendo hacerse efectiva plenamente el 1o de enero de 1987.

El resultado de la Ronda de Tokio en relación a las barreras arancelarias tiene una importancia decreciente, frente a otros problemas del comercio. No es así para México, cuyos productos de exportación no habían podido penetrar o incrementar su participación en mercados externos, por la falta de facilidad y seguridad de acceso a dichos mercados que se logra a través de impuestos a la importación o aranceles reducidos y consolidados (9) que, por ese hecho, no estarán sujetos a incrementos.

(8) Se anexa copia del Protocolo

(9) Consolidar un nivel arancelario significa adoptar el compromiso de no variarlo hacia el alza, sin antes establecer consultas con los países que negociaron la concesión o aquellos que han anunciado ser partes principalmente interesadas que hayan sido reconocidas como tales.

Si bien es cierto que el impuesto a la importación lo paga el importador, también es cierto que se absorbe en el precio de venta del producto.

Cabe destacar que en la Ronda Dillon y en la Ronda Kennedy (10) se negociaron barreras arancelarias anteriores a la Ronda de Tokio con procesos de desgravación lineal que significa una rebaja arancelaria a lo largo de toda una tarifa. Las reducciones llegaron a alcanzar hasta el 50% de los niveles vigentes.

En el curso de la Ronda de Tokio se perfeccionó aún más el mecanismo de reducción lineal, que fue basado en una fórmula consistente en que un arancel más elevado se reduciría en una proporción mayor y una más bajo en una proporción menor.

Cabe destacar que en 1979 México no ingresó al GATT, pese a que existió un proyecto de negociación del cual se hablará a título comparativo en las conclusiones del presente trabajo. De ahí que las implicaciones para México referentes a las barreras arancelarias negociadas son de carácter meramente informativo toda vez que al no ingresar al GATT en esa fecha las concesiones negociadas en nuestro favor nunca entraron en vigor. Pero creo importante resaltar que aquellos productos no negociados de interés para México y dentro de los cuales se encuentran productos agropecuarios y ciertas manufacturas de importancia para México, pueden tener en el mercado de Estados Unidos niveles arancelarios superiores al 20% y por tanto significarían interesantes perspectivas para México, situación que depende de las negociaciones en materia arancelaria en la Ronda de Uruguay.

En efecto para productos provenientes de países en desarrollo en términos generales, pero una mayor cantidad de productos será admitida libre de gravámenes bajo el régimen de la Nación más favorecida.

2.3. BARRERAS NO ARANCELARIAS. CODIGOS DE CONDUCTA NEGOCIADOS.

A continuación se presenta un bosquejo de los "Códigos de Conducta" negociados en la NCM de la Ronda de Tokio, se trata de resumir la razón de ser de cada Acuerdo, sus características principales y la forma en que trató de darse cabida al trato especial y diferenciado en favor de países en desarrollo.

2.3.1. CODIGO DE NORMAS. (ACUERDO SOBRE OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO).

Reconociendo el derecho de cada país de adoptar las medidas necesarias para asegurar la calidad de sus exportaciones o para proteger la salud y vida de las personas, de los animales y de los vegetales y para la protección del medio ambiente, pero a condición de que dichas medidas no se apliquen en forma tal que constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificada entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o que representen una restricción encubierta del comercio internacional, se acordaron una serie de reglas tendentes a asegurar que los reglamentos técnicos y normas incluidos los requisitos de envase y embalaje, marcado y etiquetado y los métodos de certificación- no crean obstáculos innecesarios al comercio internacional.

Contiene un apartado referente a mecanismos para establecer y hacer cumplir los reglamentos técnicos y las normas, apartado que establece pasos a seguir por los Gobiernos firmantes para velar por el cumplimiento previsto, incluidos los Sistemas de Certificación.

Se prevé un mecanismo a seguir sobre Información y Asistencia Técnica a las demás Partes del Acuerdo, en especial a los países en desarrollo, estableciéndose, además, un mecanismo integral sobre trato especial y diferenciado para éstos, llegando a la posibilidad de implantar normas internacionales referentes a los productos que presenten interés para dichos países.

El Código de Normas contiene un detallado sistema de consultas y solución de controversias, aspecto sin el cual difícilmente podría ponerse en marcha todo el mecanismo, abarcando desde cuestiones técnicas, el establecimiento de Grupos especiales para analizar las diferencias, hacer recomendaciones o emitir opiniones, hasta el compromiso de cumplir las obligaciones.

2.3.2. CODIGO DE SUBSIDIOS Y DERECHOS COMPENSATORIOS. (ACUERDO SOBRE LA INTERPRETACION Y APLICACION DE LOS ARTICULOS VI, XVI, y XXIII DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANQUELES ADUANEROS Y COMERCIO)

Establece cierta disciplina en cuanto la aplicación de subsidios y de los impuestos que tienden a anular dichos subsidios,

atacó y pretendió solucionar prácticas más generalizadas de países desarrollados y que afectaban sus abastecedores, en defensa de sus propios productores.

Según la legislación vigente en Estados Unidos, bastaba que un productor local planteara una queja sobre importaciones de productos supuestamente subsidiados y solicitara una investigación del Ejecutivo norteamericano sobre la materia para que, primero, se abriera una investigación para determinar si existían causas para suponer sobre la existencia de un subsidio, sin necesidad de que existiera daño por las importaciones estaban vinculadas al subsidio en sí, y segundo, aplicar en forma unilateral, de acuerdo con su propios criterios, un impuesto compensatorio, llamado así porque su objetivo es compensar o anular el efecto de subsidio en el país exportador. En tercer término, no se diferenciaba con todo rigor, aspecto que aún se discute en lo que hace a prácticas de países en desarrollo, entre un subsidio interno y uno a la exportación.

Ello no afectó sólo directamente exportaciones (por ejemplo mexicanas) al mercado norteamericano, al gravarse con ese impuesto adicional o compensatorio si en una determinación preliminar y superficial se demostraba la existencia de un subsidio, amenazando de tal suerte las ventas que, aún cuando en muchos casos el exportador está dispuesto a pagar o absorber el equivalente de dicho impuesto para mantenerse en precio.

El Código establece reglas que van desde la intención de evitar las subvenciones internas que causen perjuicios graves a otros signatarios, hasta la prohibición de subvencionar productos industriales de una lista ampliada, aunque ello no es aplicable a países en desarrollo, en cuyo caso se reconoce que los subsidios son parte integrante de sus programas de desarrollo y que las intervenciones de los Gobiernos a través de medidas de apoyo financiero no serán consideradas, por su propia naturaleza, como subvenciones.

El objetivo central del Acuerdo radica en cuidar que el empleo de subsidios no lesione los intereses de ninguno de los signatarios del Acuerdo y que las medidas compensatorias no dificulten injustificadamente el comercio internacional y se establece un marco internacional de derechos y obligaciones y un mecanismo de vigilancia y de solución de controversias.

Surgen dos obligaciones: primero, la de notificar los subsidios que puedan tener como efecto aumentar las exportaciones o disminuir las importaciones. Segundo, aceptar la celebración de consultas con el país signatario perjudicado, cuando se

compruebe la existencia de un perjuicio grave. Estas obligaciones y, en todo caso la última, por gravosas que parezcan, resultan menos onerosas que la definición previa y el eventual compromiso de eliminar subsidios, sin comprobación de perjuicio grave, como puede suceder al margen del GATT y del propio Código.

(El artículo VI del GATT prevé la posibilidad de que un país importador imponga derechos compensatorios a petición de un tercer país exportador, cuyos intereses se vean perjudicados por las exportaciones subsidiarias de otro país al mercado del país importador. No se tiene conocimiento de que este procedimiento haya sido aplicado).

Todo signatario tiene derecho a obtener oportunamente información sobre los subsidios aplicados por otros signatarios.

En cuanto a la aplicación de derechos compensatorios? los procedimientos se vuelven más estrictos; deben ser precedida de un examen objetivo y debe demostrarse que existe daño o amenaza de un perjuicio importante a una producción nacional existente o que retarde considerablemente la creación de una rama de producción nacional. Debe existir una relación directa de causa a efecto. Es decir, habrá que demostrarse que por los efectos del subsidio, las importaciones subvencionadas causan daño.

La investigación deberá abastecerse en un examen del volumen de las importaciones subvencionadas y sus efectos en los precios del mercado interno para productos similares y los efectos de esas importaciones sobre los productos nacionales de tales productos.

Se establece un Comité de signatarios encargado de supervisar la debida aplicación del acuerdo y se establece un mecanismo de solución de controversias o diferencias, radicado en dicho Comité. Se prevé también, la creación de Grupos Especiales para examinar las diferencias cuando no se pueda llegar a una solución mutuamente aceptable. Si las recomendaciones del Grupo Especial, reafirmadas por el Comité no son atendidas, el Comité podrá autorizar la aplicación de contramedidas. Si bien este procedimiento ya existía, la facultad antes descrita se ha otorgado al Comité (antes era exclusiva del Consejo del GATT) y se ha fijado plazos estrictos para su implementación o puesta en práctica.

Trato Especial y Diferenciado en favor de los países en desarrollo en el Código de Subsidios.- A continuación se presen-

tan, las disposiciones más relevantes que teóricamente debían aplicarse en favor de dichos países.

A) Se excepturfa a los países en desarrollo de la prohibición de aplicar subsidios a la exportación de productos industriales.

B) El hecho de que si un país en desarrollo aplica subsidios a la exportación, dichos países procurarán contraer un compromiso de reducir o suprimir dichos subsidios cuando éstos no respondan a sus necesidades de competencia y desarrollo. Si el país en cuestión contrae dicho compromiso, no se autorizará la aplicación de medidas compensatorias en contra de dichos subsidios, ni estará sujeto dicho país a las revisiones periódicas previstas en el acuerdo relativas a las prácticas de subsidios por países en desarrollo.

La forma de aplicación de éstas y otras modalidades en favor de países en desarrollo, incluso en otros acuerdos o códigos, sigue siendo tema de discusión y ha cobrado una importancia singular como elemento a tener en cuenta en las futuras negociaciones y en la Ronda de Uruguay principalmente.

(En este ámbito expongo un proyecto de modificaciones en el capítulo 4).

2.3.3. CODIGO DE VALORACION ADUANERA. (ACUERDO RELATIVO A LA APLICACION DEL ARTICULO VII DEL GATT).

Las disposiciones del Acuerdo General no prevían todos los elementos de un sistema completo de valoración estaban presentes en casi todas las legislaciones de los países miembros con anterioridad al entrar en vigor del Acuerdo General, no estaban obligados a modificarlas para adecuarlas a las reglas de dicho organismo. Por ello, existía diversos métodos de cálculo entre los miembros algunos de los cuales podían incluso prestarse a interpretaciones no siempre acordes entre sí para un mismo artículo o para artículos diferentes. En ciertos casos perfectamente legítimos, pero discrepantes, la razón de ser de ciertos impuestos cobrados a la importación, era meramente de recaudación fiscal o bien constituía una medida de política comercial, concretamente de protección.

El valor que se utiliza como base para calcular los aranceles puede tener efectos más graves sobre el comercio que el arancel mismo, sin mencionar la incertidumbre que causa el desconocer la base de recaudación para llevar a cabo operaciones comer-

ciales. es por tanto que el Acuerdo General ya estipulaba, en su artículo II que las partes contratantes no deben modificar su método de valoración de forma tal que disminuya el valor de las concesiones arancelarias consolidadas en el Acuerdo General.

En el Artículo VII se estipula que la valoración debería basarse en el valor real de la mercancía importada. El Artículo X del Acuerdo General señala que deberán establecerse en los territorios de las partes contratantes tribunales judiciales o administrativos independientes de los organismos encargados de aplicar las medidas administrativas, destinados a resolver y rectificar dichas medidas relativas a cuestiones aduaneras.

En ese orden de ideas, el objetivo del Código de Valoración fue elaborar normas para la aplicación de las disposiciones antes dichas, con el fin de lograr una mayor uniformidad y certidumbre al respecto y establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración aduanera que se apegue a prácticas comerciales legítimas y que impida el uso o establecimiento de valores arbitrarios y ficticios.

En cuanto a la esencia del Acuerdo, no se logró acuerdo entre los países participantes en la negociación, tanto desarrollados como en desarrollo, y entre ambos Grupos y, consiguientemente, existen dos protocolos que quedaron abiertos a la aceptación de los gobiernos. Las diferencias de fondo se refieren a la competencia para elegir el método de valoración del código, según el grado de desarrollo.

Se estableció, un trato especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo, quedando exentos de la aplicación del método basado en el valor reconstruido, se mantuvieron las reservas, especialmente vinculadas (transnacionales, entre otras).

El Código fue aceptado por todos y en lo que hace a métodos de valoración, supervisión del Acuerdo y otras disposiciones del Acuerdo, no existiendo acuerdo en lo que se refiere a disposiciones relativas a países en desarrollo (salvo las señaladas en el párrafo anterior).

Un Protocolo se refiere al Código y otro para la aceptación de nuevos países en desarrollo, con el fin de contar con un sólo texto de Código y nuevos textos alternativos como originalmente se había previsto.

En cuanto a los métodos de valoración se establecieron cinco métodos:

EL PRIMERO prevé la aceptación del valor de la transacción expresado en el precio de la factura más los gastos adicionales

(comisiones, envases, corretajes, etc.) no incluidos en dicho precio.

Si por alguna razón no fuera posible este método se pasaría al SEGUNDO método, que consiste en que el valor de la transacción de las mercancías idénticas, vendidas en condiciones de plena competencia al mismo país y en la misma fecha, o una fecha cercana. Si tampoco fuera posible, se pasaría al TERCER método, por el cual el valor se calcula sobre la base del valor de transacción de mercancías similares en las mismas condiciones que rigen para el segundo método. En caso de que los tres métodos fueran inadecuados, se establece que el importador pueda elegir entre el CUARTO y QUINTO método.

EL CUARTO método consiste en tomar el precio de reventa de la mercancía importada y reducir la comisión o beneficio estimado y todos los gastos y gravámenes vinculados a la reventa interna.

EL QUINTO método es el valor reconstruido equivalente a la suma de los costos materiales fabricación, beneficios, y demás gastos involucrados en la venta de las mercancías objeto de valoración.

Se establece un comité de valoración en la Aduana para supervisar la aplicación del Código para la celebración de consultas y un Comité técnico, bajo los auspicios del Consejo de cooperación aduanera, cuya sede radica en Bruselas, Bélgica y al que pertenecen prácticamente todos los Países que participaron en la Ronda de Tokio.

2.3.4 CODIGO DE COMPRAS GUBERNAMENTALES (ACUERDO SOBRE COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO).

Los gobiernos, pueden en términos generales, adquirir artículos para las necesidades de los poderes públicos, con la salvedad de que no se destinarán a la reventa comercial ni para servir a la producción de mercancías destinadas a la venta comercial.

Los gobiernos se comprometen a otorgar igualdad de trato y no discriminación en sus compras, para los productos y proveedores de otros países participantes en el Código, con respecto a productos y proveedores nacionales.

El Código se refiere a compras de productos y sólo cubre los servicios inherentes al suministro de los mismos.

Es aplicable el Código cuando el comprador sea una entidad, organismo o institución del sector público, cuyo gobierno haya negociado su inscripción en la lista de entidades para las que regirán dichos compromisos. Es aplicable cuando la operación sea igual o mayor de 195,000 dólares de Estados Unidos.

Las entidades deberán utilizar el procedimiento de concursos públicos o selectivos siendo los primeros aquellos en los que todos los proveedores interesados puedan presentar ofertas y el concurso selectivo, cuando sólo puedan presentar ofertas los proveedores a quienes se invite a hacerlo.

Las disposiciones relativas al caso se refieren a la especificación de las características técnicas; la clasificación de los proveedores y otras condiciones que afectan la participación, tales como, plazos, información previa, invitación y selección; las normas para la presentación, recepción, y apertura de las ofertas; los criterios para la publicación de los contratos; reclamaciones y estadísticas.

Se dispone sobre un examen anual y sobre negociaciones periódicas para mejorar el Código y ampliar su alcance (agregando nuevas entidades) y ya de este acuerdo se prevé la posibilidad de ampliar su contenido a fin de incluir los contratos de servicios.

Considero importante señalar que si bien se prevé un trato especial y diferenciado para países en desarrollo que se deberá perfeccionar en el futuro, el Código de compras del sector público viene a romper con tradiciones que frenaban decididamente el comercio internacional. Ello acaba con el concepto del "Buy American Act", que da preferencia del 50% para productos de Estados Unidos adquiridos para efectos de defensa y con prácticas de otros países europeos que tendían a dar preferencia para adquirir sus compras con proveedores nacionales.

2.3.5. CODIGO SOBRE LICENCIAS A LA IMPORTACION (ACUERDO SOBRE PROCEDIMIENTOS PARA EL TRAMITE DE LICENCIAS)

La aplicación de licencias a la importación se ha establecido. Por una parte, con fines estadísticos, en cuyo caso no existe una interrupción del comercio excesivamente prolongada. Por la otra con fines de control, es decir, para restringir importaciones o para vigilar su monto total, de tal suerte que no exceda los

límites establecidos o previstos en términos de la política de desarrollo y comercial del país. En este caso, obedecen a limitaciones expresas del Ejecutivo.

Su atractivo es el poder regular en forma más o menos precisa el volumen a importarse y sus desventajas es que esa regulación se puede volver en un método arbitrario de control, que permite la entrada de mercancías única o principalmente para cubrir faltantes internos o para adecuar las importaciones, a los montos necesarios, en busca de la protección del producto interno. Según el acuerdo General, lo anterior serían restricciones cuantitativas que teóricamente están prohibidas.

Al negociar el Código de referencia, se tuvo en mente el primer tipo de licencia y otras que se expiden únicamente para comprobar que la importación de las mercancías en cuestión no rebasa los límites impuestos por una cuota o un contingente a la importación; es decir con fines contables.

El código pretende asegurar que ninguna de estas dos clases de licencias tengan efectos restrictivos a la importación.

El código de licencias se refiere exclusivamente a los procedimientos administrativos que deben cumplirse para asegurar el otorgamiento de la licencia con celeridad y no se incurre en cuestionar la política comercial del país adherente.

Se dispone que los procedimientos correspondientes deben ser neutrales y administrarse en forma equitativa, se establece el compromiso de publicar y dar a conocer el secretariado del GATT la información relativa a dichos procedimientos. Deben ser sencillos y preverse plazos razonables para su presentación y se sugiere canalizar todo trámite a través de una única autoridad administrativa.

Se busca que la administración de tales licencias no tenga efectos restrictivos (sean automática o no-automáticas) debiendo en el caso de las licencias no-automáticas darse a conocer información sobre todo contingente o cuota que se vaya administrando, aún en favor de nuevos importadores.

Se establece un comité de licencias de importación cuando las consultas y solución de diferencias deberán regirse por los procedimientos normales del Acuerdo General.

2.3.6. CODIGO ANTI-DUMPING

Muchos comentaristas consideran indebidamente que se negoció un código anti-dumping. Pero de hecho lo único que se

firmó fue una actualización del Código ya existente, referente a plazos y procedimientos a la luz de lo acordado en el Código de subsidios y derechos compensatorios.

Los países en desarrollo mantuvieron que debió introducirse un trato especial y diferenciado, al igual que en el Código sobre subsidios, pero en especial referido a la determinación del "valor normal" de las mercancías (toda vez que en el Código Anti-Dumping, el criterio preponderante es la sanción y de ahí el impuesto anti-dumping por reducir precios y exportar a precios artificialmente más bajos que el "valor normal").

A falta de un consenso sobre la materia, los países en desarrollo solicitaron que ello fuera aplicable únicamente a las exportaciones de dichos países.

En relación al Gobierno de México, es de interés Nacional mencionar que, el Director General del GATT, Arthur Dunkel, recibió el 23 de febrero de 1987 la siguiente carta del Lic. Héctor Hernández Cervantes, Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México. (11)

**SR. ARTHUR DUNKEL
DIRECTOR GENERAL DEL ACUERDO
GENERAL SOBRE ARANCELES
ADUANEROS Y COMERCIO.
P R E S E N T E :**

Me es grato dirigirme a usted para ratificarle el compromiso de México de suscribir los acuerdos conocidos como Código Anti-dumping; de Valoración aduanera; de obstáculos técnicos al comercio y de procedimientos para el trámite de licencias de importación; tal como quedó establecido en el párrafo 68 del Documento L/6010, (12) conocido como informe del grupo de trabajo, elaborado con motivo de la adhesión de México al GATT.

Tomando en cuenta que la suscripción de dichos códigos constituirán, de hecho, el primer acto formal del Gobierno de México después de haber accedido al Acuerdo General sobre

(11). ADP/33. 2 de marzo de 1987

(12). NEXO COPIA DEL ORIGINAL.

Aranceles Aduaneros y Comercio, comunico a usted que personalmente suscribiré los instrumentos correspondientes.

A t e n t a m e n t e.

México, D. F., a 28 de febrero de 1987.

SUFRAGIO EFECTIVO, NO REELECCION.

EL SECRETARIO DE COMERCIO Y

FOMENTO INDUSTRIAL.

A efectos de lo anterior el Gobierno de México aceptó el acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT el Acuerdo sobre Procedimientos para el trámite de Licencias de Importación, el Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio, y el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General. Ya que habfa sido firmado adreferéndum.

Estos acuerdos entraron en vigor para México el 10 de marzo de 1988.

2.4 EL PROCESO DE ADHESION DE MEXICO AL GATT (ANTECEDENTES)

2.4.1. CONSULTA A LA LIII LEGISLATURA DEL H. SENADO DE LA REPUBLICA

El Senado de la República, como órgano Legislativo y factor de equilibrio entre los Poderes, y como institución atenta a los asuntos de interés nacional, acordó en su sesión ordinaria del 11 de septiembre de 1985, convocar a una Consulta para conocer las diversas opiniones de los sectores representativos de la población en torno a la posible adhesión de México al "Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio" (GATT), encargando a las Comisiones de Desarrollo Económico y Social, Comercio y Fomento Industrial Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores, avocarse a dicha tarea. (13)

Las Comisiones Unidas de Desarrollo Económico y Social, Comercio y Fomento Industrial, Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores, cumpliendo con el encargo que les fue hecho el 11 de septiembre de 1985, de analizar lo que implicaría iniciar negociaciones con el GATT y, en su caso, la adhesión al mismo, recogiendo para ello la opinión de los C. Senadores y realizando una Consulta que le permitiera al Senado emitir una opinión sobre el particular, tienen a bien informar en esta ocasión que para cumplir con su cometido, llevaron a cabo las siguientes tareas:

(1) Se preparó la publicación "Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México", con el fin de difundir a nivel nacional los aspectos más sobresalientes de esos temas y proporcionar una visión de conjunto de las perspectivas de México en el comercio Mundial, de las políticas de industrialización y comercio exterior que ha seguido el país en los últimos años y de lo que podría representar el GATT como instancia de participación en el Comercio Internacional. La publicación cubrió la primera etapa de los trabajos de las Comisiones y sirvió de apoyo previo a la Consulta que habría de realizarse después.

(2) Se celebraron reuniones de consulta que permitieron conocer los puntos de vista de organizaciones nacionales y estatales de los sectores social y privado, incluyendo colegios y asociaciones de profesionales, maestros e investigadores, in-

dustriales, comerciantes, exportadores y organizaciones obreras. También se recibieron trabajos escritos que significan aportaciones adicionales de gran valor.

(3) Se preparó y distribuyó una publicación con la relatoria abreviada de las reuniones celebradas durante la primera semana de Consulta, con una representación amplia de las discusiones y comentarios que se hicieron, para que sirviera de referencia a los trabajos de las propias Comisiones.

(5) A petición de las Comisiones Unidas y por acuerdo de la Asamblea, se citó a comparecer al C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial, para que ampliara la información de la Consulta respecto a diferentes cuestiones relacionadas con lo que implicaría la eventual adhesión de México al GATT, mejorando así la información y el conocimiento de esta cuestión.

Con todos estos antecedentes es que el día de hoy, las Comisiones Unidas se permiten formular y poner a la consideración de la Honorable Asamblea, los planteamientos que más preocupación despertaron, al analizarse y valorarse las repercusiones que podría tener para el país su ingreso al GATT.

I.- Que el protocolo de adhesión se circunscriba plenamente a lo que establecen la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y todas las demás leyes que salvaguardan la vigencia y el ejercicio de la soberanía nacional y la rectoría del estado, así como el Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, para garantizar las modalidades y orientación del proyecto de nación que nos hemos dado los mexicanos. Mención expresa merece en este apartado el respeto total a nuestra autonomía para decidir la política petrolera y las políticas de explotación de los demás recursos naturales de la nación.

II.- Que de conformidad con los niveles que tiene nuestro ingreso per cápita, la tecnología, la distribución del ingreso, y todos los demás factores que determinan la situación económica y social del país, se le reconozca a México como país en desarrollo, con el fin de que reciba el tratamiento que establece la parte IV del Acuerdo General.

III.- Que la estructura arancelaria y los plazos para la reducción de los niveles arancelarios que se negocien, tengan muy en cuenta las necesidades de protección que aún demandan los productos de las diferentes ramas de la planta industrial y de la agricultura nacional. Para tal efecto, se recomienda que participen también en las negociaciones los representantes de

las dos Cámaras del Congreso de la Unión, ya que así se atendería mejor este aspecto que tanta influencia puede ejercer sobre los resultados a que diera lugar nuestro eventual ingreso al GATT. Se considera que los términos del proyecto de protocolo de adhesión de 1979 pueden ser utilizados como referencia en esta parte de las negociaciones.

IV.- Que será necesario revisar toda la estrategia de vinculación comercial de México con el resto del mundo, a fin de definir el marco general de la internacionalización de la economía nacional. Esta revisión se basa en la necesidad de considerar que el país debe ser selectivo en sus importaciones, buscando competir con sus productos más idóneos en las regiones comerciales que más le convengan. Dentro de estas medidas deberá quedar comprendida una adecuada selección de nuevas tecnologías y el aprovechamiento amplio de las tecnologías que ya dominamos.

V.- Que se fortalezcan los mecanismos de concertación con los sectores privado y social que permitan contar con los apoyos necesarios para atender y corregir los impactos que puedan resultar de la apertura comercial, particularmente en lo que pudieran llegar a requerir las empresas medianas y pequeñas, y los trabajadores que resultarán afectados durante la etapa de adaptación de la industria a la competencia internacional. En relación con el programa de capacitación acordes con las exigencias que plantee el cambio, para abrir nuevas posibilidades que permitan mejores empleos y salarios a la clase trabajadora.

VI.- Que las importaciones que se hagan dentro de los términos convenidos con el GATT y con sus países miembros, sean preferentemente bienes de consumo necesarios para la población o requerimientos de insumos para la planta productiva, y no artículos suntuarios o prescindibles que desgastan innecesariamente la capacidad de compra de la economía nacional.

VII.- Que continúe aplicándose una política cambiaria realista que mantenga la subvaluación del peso frente al dólar, que evite los cambios bruscos de paridad y que tienda a reducir cada vez más la diferencia entre los tipos de cambio libre y controlado.

VIII.- Que preferentemente las compras del sector público se canalicen a favor del mercado interno, por constituir un fuerte estímulo y sostén de un gran número de actividades productivas de mucha importancia para el país.

IX.- Que en concordancia con los objetivos marcados por la vinculación comercial de México con el exterior, se revisen prioridades en la consolidación y creación de la infraestructura que demandan los programas de industrialización y de fomento de las exportaciones.

X.- Que se considere el impulso de programas de desarrollo tecnológico en apoyo a las pequeñas y medianas empresas que por su escala de operación no disponen de la capacidad económica propia para establecerlos. Asimismo, que se estudien modalidades financieras y de comercialización que le faciliten a estas empresas operar con mejores niveles de competitividad.

XI.- Que se adopte la instancia de la concertación prevista en la planeación nacional, para que con la participación de los sectores público, social y privado se implementen programas de fomento al comercio exterior con una proyección de mediano y largo plazo.

XII.- Que se continúen promoviendo niveles más altos de eficiencia en las empresas del sector público, para que sus productos alcancen precios más adecuados en beneficio de quienes los utilizan como insumos y dependen de ellos para mejorar los términos de su oferta nacional e internacional.

Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, las Comisiones Unidas que suscriben, expresan que no existe a su juicio inconveniente alguno de orden económico, político, jurídico o social para que el Gobierno de la República, si así lo juzga conveniente, inicie en el momento que considere oportuno, negociaciones con las partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio -GATT- con el propósito de concertar su eventual adhesión a ese organismo, en los términos que mejor convengan al interés nacional.

Sala de Comisiones Miguel Ramos Arizpe.
15 de Noviembre de 1985.

COMISIONES UNIDAS DE DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL, COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, HACIENDA Y SEGUNDA SECCION DE RELACIONES EXTERIORES.

2.4.2 INSTRUCCIONES DEL C. PRESIDENTE DE LA REPUBLICA, LIC. MIGUEL DE LA MADRID H. AL SECRETARIO DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL PARA CONDUCIR LAS NEGOCIACIONES DE LA ADHESION DE MEXICO AL GATT.

C Lic. Héctor Hernández Cervantes,
Secretario de Comercio y Fomento Industrial,
Presente:

Uno de los problemas estructurales de la economía mexicana que ha configurado el cuadro difícil por el que hemos venido atravesando en los últimos años ha sido el debilitamiento de nuestras relaciones económicas con el exterior. Los déficits en nuestra balanza comercial, derivados de un crecimiento de las importaciones más rápido que el de las exportaciones de bienes y servicios, indujeron al país a un alto endeudamiento externo para equilibrar la balanza de pagos. Esta tendencia se facilitó por las muy favorables circunstancias del mercado petrolero internacional de 1979 a 1981.

Al revertirse negativamente las condiciones de demanda y precio del petróleo y al limitarse el acceso y elevarse el costo del financiamiento externo, México enfrentó una crisis severa de balanza de pagos a lo largo de 1982. Para entonces, la dependencia de nuestro comercio exterior de las exportaciones petroleras se tornó sumamente alta, y en consecuencia, riesgosa.

Insertar en términos eficientes y competitivos a la economía mexicana en el comercio mundial ha sido uno de los cambios estructurales que he planteado a la nación desde mi mensaje de toma de posesión, el 1o. de diciembre de 1982, y que se ha señalado implícitamente en el Plan Nacional de Desarrollo y en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior. Para ello, es indispensable, entre otros instrumentos de política, racionalizar la protección industrial para hacer más eficiente y competitiva nuestra economía.

De ahí que esta administración ha venido sustituyendo el instrumento de permiso previo por el del arancel como instrumento de regulación de las importaciones, por considerar que, de esta manera, se transparenta el nivel de protección efectiva y se evitan las distorsiones que habrían venido propiciando en nuestra estructura económica las restricciones cuantitativas. El nivel excesivo de protección en el que incurrimos,

al impedir una razonable competencia, alentó costos excesivos para la propia industria, interconstruyó en el sistema económico presiones inflacionarias y le restó al país competitividad en el comercio internacional.

Por otra parte, México requiere una participación activa en las negociaciones económicas internacionales en sus diferentes pero interconectados elementos: finanzas, moneda y comercio. No podemos aislarnos de un mundo crecientemente interdependiente.

El Poder Ejecutivo Federal ha efectuado un estudio cuidadoso de las diversas formas que debemos utilizar para promover nuestras exportaciones no petroleras. Hemos celebrado convenios y acuerdos de cooperación con diversos países del mundo con el objetivo de lograr una apertura más amplia de los diversos mercados a nuestras exportaciones. Al mismo tiempo se ha puesto en práctica un conjunto de programas y medidas para este propósito.

El gobierno ha seguido con atención los diversos diálogos internacionales tendientes a promover el comercio mundial. Actualmente, se organiza ya una serie de negociaciones multilaterales con este fin en la cual participarán la gran mayoría de los países con los que México comercia.

Es en el contexto descrito donde debemos ubicar la cuestión del ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

El H. Senado de la República, ha efectuado una amplia y profunda consulta en relación con la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Como es de su conocimiento, dicho proceso terminó el 15 de noviembre pasado, con un informe de esa Cámara en el sentido de que, si lo juzga conveniente el Ejecutivo a mi cargo, se inicien negociaciones con ese fin.

Los resultados de dicha consulta fueron en el sentido de que no existe inconveniente alguno de orden económico, político, jurídico o social para tal efecto. En la misma fueron expresados los puntos de vista y las opiniones formales del sector laboral, asociaciones profesionales y académicas, organismos empresariales y muy diversas entidades del sector social.

Para estar en condiciones de tomar la decisión correspondiente, escuché a los integrantes del Gabinete de Comercio Exterior, quienes expresaron opinión unánime en favor de la adhesión de México a la mencionada institución.

En esa virtud, y después de ponderar los diversos argumentos y opiniones sobre el tema, he considerado que existen razones fundamentadas por las que conviene al interés nacional iniciar los procedimientos tendientes a la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Cuatro razones básicas aconsejan que México participe como Parte Contratante del mencionado Acuerdo.

En primer lugar, uno de los objetivos fundamentales del Plan Nacional de Desarrollo es el fomento de las exportaciones no petroleras, mediante la aplicación de políticas de reconversión industrial y racionalización de la protección, que permitan el uso adecuado de los recursos y una vinculación eficiente con el exterior. Dentro del Plan, se contempla la negociación comercial internacional como uno de los instrumentos para la consecución de este objetivo, ya que puede lograr un mejor acceso de nuestros productos a los mercados internacionales.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es el principal instrumento multilateral de negociación del comercio internacional. Siendo éste un foro para analizar y discutir las tendencias del comercio mundial y considerar aquellas que distorsionan las corrientes comerciales, pueden ofrecer a México un marco de mayor certidumbre a su esfuerzo exportador. Asimismo, conforme a su calidad de país en desarrollo, la negociación y el intercambio de concesiones dentro del marco multilateral puede permitir un acceso ampliado para los productos mexicanos en sus mercados de destino, en respuesta a la política comercial que hemos establecido.

En segundo término, en el citado Acuerdo se contempla una serie de disposiciones que permite proteger los intereses industriales y comerciales de las naciones que forman parte del Acuerdo. Dentro de estas disposiciones destacan las relativas a las salvaguardias y a las situaciones desfavorables de Balanza de Pagos. Adicionalmente a la protección otorgada por el arancel, las salvaguardias permiten utilizar restricciones a la importación cuando una industria se vea afectada por importaciones excesivas. El Acuerdo General, dispone también que si uno de sus miembros se enfrenta a una situación crítica de Balanza de Pagos, podrá aplicar medidas similares, en tanto supera tal situación.

De esta manera, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ofrece a México no sólo la posibilidad de un mejor acceso para sus exportaciones como arriba se indica,

sino también las disposiciones necesarias para proteger la planta productiva y el empleo.

La tercera consideración se refiere al mecanismo de solución de controversias que contiene el Acuerdo General, el cual amplía las oportunidades de defensa de sus miembros en la solución de conflictos comerciales bilaterales, protegiendo al comercio de medidas unilaterales. En este contexto, se ofrece a México un instrumento más para la solución pacífica de las controversias y la defensa de nuestros intereses comerciales.

En cuarto lugar, destaca el hecho innegable de que la economía, y principalmente el comercio internacional, están atravesando por una situación de ajustes y reestructuración, con base en negociaciones multilaterales y bilaterales.

De ahí la importancia de que México aproveche para su propio proceso de reconversión industrial la posibilidad de participar activamente en dicho foro; más aún, nuestro país podrá contribuir en este campo, en la formulación de normas que beneficien a los países en desarrollo. De esta manera? México podrá participar plenamente en mecanismos multilaterales de negociación y no limitarse al útil pero limitado campo de la negociación bilateral.

En virtud de lo anterior, y con fundamento en el artículo 89 fracción X, y en el artículo 131 párrafo segundo de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, he decidido encomendar a usted, como Secretario de Comercio y Fomento Industrial, la conducción de las negociaciones internacionales para la adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio y la coordinación de las acciones correspondientes de las diversas dependencias del Ejecutivo.

Durante el proceso negociador deberá usted cuidar el cumplimiento de los siguientes lineamientos y criterios:

- 1.- El Protocolo de Adhesión se circunscribirá plenamente a lo que establecen la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y todas las demás leyes que salvaguardan la vigencia y el ejercicio de la soberanía nacional. Asimismo, deberá ajustarse a lo dispuesto en el Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, especialmente en sus capítulos relativos al Fomento Industrial y Comercio Exterior, de tal manera que, considerando el ámbito de competencia del Acuerdo al que se pretende adherir, se garanticen en el Protocolo

correspondiente las modalidades u orientación de nuestra política de desarrollo.

2.- La negociación respectiva deberá tener como marco de referencia el Protocolo negociado por México y adoptado por las partes contratantes en 1979. La Política comercial que hemos venido aplicando durante los últimos años facilita el proceso de Adhesión. Adicionalmente, deberá atender las disposiciones que en su momento contenga la Ley Reglamentaria del artículo 131 Constitucional, en materia de defensa contra prácticas desleales en el comercio exterior, cuya iniciativa he sometido al H. Congreso de la Unión.

3.- El proceso de adhesión deberá reconocer la situación de México como país en desarrollo, así como la plena aplicación de las disposiciones que le concedan trato diferenciado y más favorable.

4.- Durante la negociación se deberá mantener el respeto total a nuestra soberanía sobre los recursos naturales, en particular los energéticos. Igualmente, deberá tener en cuenta las disposiciones en materia de compras del sector público.

5.- En las negociaciones se promoverá un reconocimiento al carácter prioritario del sector agropecuario de México, por constituir éste un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país.

6.- Dentro del marco general de las negociaciones, se buscará mantener la flexibilidad necesaria para el uso de los controles al comercio exterior, en el contexto de la política actual de sustitución gradual del permiso previo por el arancel. Los productos que no podrán considerarse en la negociación son aquellos que afectan la seguridad nacional o la salud pública, y los productos agropecuarios sensibles para la economía nacional.

En consecuencia, se servirá usted comunicar al Director General del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la decisión del Gobierno de México de solicitar se inicie el proceso formal de adhesión de nuestro país a ese Acuerdo, de tal forma que México participe con plenos derechos como parte contratante en la nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales.

Por otra parte, me presentará usted las recomendaciones necesarias para favorecer la reconversión industrial de aquellos sectores que lo requieran así como los apoyos destinados a la pequeña y mediana industria encaminados tanto a mantener su

crecimiento en el mercado doméstico como a promoverla en los mercados externos.

Conforme a la política del Ejecutivo a mi cargo de mantener abierto el diálogo y la concertación, preverá usted las modalidades para que los representantes del H. Congreso de la Unión se mantengan debidamente informados del proceso de adhesión de México, y así tengan la participación que les corresponda. De igual manera, deberá usted mantener el diálogo y prever las modalidades de consulta con los sectores público, privado y social durante dicho proceso.

En el curso del proceso de adhesión me informará periódicamente del estado del mismo, y deberá rendirme un informe en detalle al concluirlo.

SUFRAGIO EFECTIVO. NO REELECCION.
Palacio Nacional, a 22 de Noviembre de 1985
El Presidente Constitucional de los
Estados Unidos Mexicanos,
MIGUEL DE LA MADRID HURTADO.

2.4.3. OFICIO DEL C. PRESIDENTE DE LA REPUBLICA, DIRIGIDO AL H. SENADO DE LA REPUBLICA

C. Secretario de la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión.
Presente:

Por encargo de la Honorable Asamblea de la H. Cámara de Senadores de fecha 11 de septiembre de 1985, las Comisiones Unidas de Desarrollo Económica y Social, de Comercio y Fomento Industrial, de Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores, llevaron a cabo una amplia y profunda consulta en relación con la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Una vez concluido dicho proceso se emitió con fecha 15 de noviembre, un informe que contiene la opinión de los C. Senadores integrantes de dichas Comisiones, mismo que fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de noviembre de 1985.

De la opinión de los C. Senadores a que me refiero en el párrafo anterior, conviene resaltar el apartado que corresponde a las conclusiones y que expresamente señala: "Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, las Comisiones Unidas que suscriben, expresan que no existe a su juicio inconveniente alguno de orden económico, político, jurídico o social para que el gobierno de la República, si así lo juzga conveniente inicie en el momento que considere oportuno, negociaciones con las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio -GATT- con el propósito de concertar su eventual adhesión a ese organismo, en los términos que mejor convengan al interés nacional".

Tomando en cuenta la opinión de los C. Senadores a que me he referido, con fecha 25 de noviembre de 1985 encomendé al C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial la conducción de las negociaciones internacionales necesarias para conseguir la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, así como la coordinación de las acciones corresponden de las diversas dependencias del Ejecutivo a mi cargo. Instruí a dicho servidor público para que durante el proceso negociador se apegara a los siguientes lineamientos y criterios.

"El Protocolo de Adhesión se circunscribirá plenamente a lo que establecen la Constitución Política de los Estados Unidos

Mexicanos y todas las demás leyes que salvaguardan la vigencia y el ejercicio de la soberanía nacional, Asimismo, deberá ajustarse a lo dispuesto en el Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, especialmente en sus capítulos relativos al Fomento Industrial y Comercio Exterior, de tal manera que, considerando el ámbito de competencia del Acuerdo al que se pretende adherir, se garanticen en el Protocolo correspondiente las modalidades y orientación de nuestra política de desarrollo.

"La negociación respectiva deberá tener como marco de referencia el Protocolo negociado por México y adoptado por las partes contratantes en 1979. La política comercial que hemos venido aplicando durante los últimos años facilita el proceso de adhesión. Adicionalmente, deberá atender las disposiciones que en su momento contenga la Ley Reglamentaria del artículo 131 Constitucional, en materia de defensa contra prácticas desleales en el comercio exterior, cuya iniciativa he sometido al H. Congreso de la Unión.

"El proceso de adhesión deberá reconocer la situación de México como país en desarrollo así como la plena aplicación de las disposiciones que le concedan trato diferenciado y más favorable.

"Durante la negociación se deberá mantener el respeto total a nuestra soberanía sobre los recursos naturales, en particular los energéticos igualmente, deberá tener en cuenta las disposiciones en materia de compras del sector público.

"En las negociaciones se promoverá un reconocimiento al carácter prioritario del sector agropecuario de México por constituir éste un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país.

"Dentro del marco general de las negociaciones, se buscará mantener la flexibilidad necesaria para el uso de los controles al comercio exterior, en el contexto de la política actual de sustitución gradual del permiso previo por el arancel. Los productos que no podían considerarse en las negociaciones son aquellos que afectan la seguridad nacional o la salud pública, y los productos agropecuarios sensibles para la economía nacional".

También instruí al C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial para que se sirviera comunicar al Director General del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la decisión del Gobierno de México de solicitar se iniciara el proceso formal de adhesión de nuestro país a ese Acuerdo, de

tal forma que México participe con plenos derechos como parte contratante en la nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales, que deberá iniciarse el próximo mes de septiembre en la ciudad de Punta del Este, Uruguay.

En cumplimiento de las instrucciones a que me he referido en el párrafo anterior, con fecha 26 de noviembre de 1985, el C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial envió al Director General del GATT una comunicación por la que le hizo saber a dicho funcionario la decisión del Gobierno de México de solicitar que se iniciara el proceso de adhesión de nuestro país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Las partes contratantes del GATT recibieron la comunicación de México en su XLI periodo de sesiones y acordaron que definiera las disposiciones necesarias de procedimiento para establecer un Grupo de Trabajo encargado de examinar la solicitud de México. En el acta que se levantó con motivo de este evento, se hizo constar el beneplácito con que un importante número de partes contratantes recibieron la solicitud de nuestro país.

Siguiéndose el procedimiento ordinario establecido para que la adhesión de nuevos miembros al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, con fecha 12 de febrero de 1986 el Consejo de Representantes del GATT estableció un Grupo de Trabajo que tuvo como mandato examinar la solicitud de adhesión al Acuerdo General presentada por nuestro país, así como hacer recomendaciones al Consejo sobre dicha cuestión, entre las que debería figurar un proyecto de adhesión.

En México, después de un proceso de intensas negociaciones, el Grupo Intersecretarial de Trabajo creado por acuerdo del Gabinete de Comercio Exterior y coordinado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con la participación de las Secretarías de Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Energía, Minas e Industria Paraestatal y Agricultura y Recursos Hidráulicos, dio por concluida su encomienda, al presentar los siguientes documentos: Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General; Informe del Grupo de Trabajo (documento L/6010) y lista de los productos, que México ha aceptado concesionar como aportación por su adhesión al Acuerdo General. Estos documentos fueron aprobados por el Gabinete de Comercio Exterior, encabezado por el suscrito, el pasado 14 de julio del año en curso.

El Consejo de Representantes del GATT, por su parte, conoció y aprobó los documentos preparados por el Grupo de Trabajo y negociados por México en su sesión celebrada el 15 de julio anterior, con lo que quedó abierta a la votación de las partes contratantes la solicitud de adhesión. En un acto sin precedente y a 48 horas de haberse puesto a votación, se emitieron sesenta y dos votos favorables que representan más del mínimo necesario para cubrir las formalidades de aceptación de nuestro país como parte contratante del GATT.

Como puede constatarse los documentos que formuló el Grupo de Trabajo se ajustan rigurosamente a los lineamientos que fueron señalados por el suscrito al C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial, así como a los criterios contenidos en la opinión expresada por los C. Senadores integrantes de las Comisiones Unidas a que he hecho referencia.

Una vez suscrito por México el Protocolo de Adhesión aprobado por las partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, resta únicamente que esa H. Cámara apruebe el referido documento.

De conformidad con lo anterior y con fundamento en lo dispuesto por los artículos 89 fracción X y 76 fracción I de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, someto, por su amable conducto, a la H. Cámara de Senadores, el Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio que ha sido suscrito, adreferéndum (16). Me permito también remitirles el Informe del Grupo de Trabajo y la lista de los productos que México aceptó concesionar como aportación por su ingreso al Acuerdo General.

Reitero a ustedes, C. Secretarios, las seguridades de mi atenta y distinguida consideración.

SUFRAGIO EFECTIVO. NO REELECCION.

Palacio Nacional, a 31 de julio de 1986.

**EL PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LOS
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS,**

Miguel de la Madrid Hurtado

(15) ARCHIVO H. CONGRESO DE LA UNION.

(16) Expresión que manifiesta que una ley o auto jurídico público queda pendiente de aceptación y confirmación por el cuerpo legislativo.

CAPITULO III

3.1 ANALISIS DE LOS DOCUMENTOS FUNDAMENTALES DEL PROCESO DE ADHESION DE MEXICO AL GATT

3.1.1. El 22 de noviembre de 1985 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la opinión de los senadores integrantes de las Comisiones Unidas de Desarrollo Económico y Social, de Comercio y Fomento Industrial, de Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores, relativa a la eventual adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). De este documento conviene resaltar el siguiente párrafo: "Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, las Comisiones Unidas que suscriben, expresan que no existe a su juicio inconveniente alguno de orden económico, político, jurídico o social para que el Gobierno de la República, si así lo juzga conveniente, inicie en el momento que considere oportuno negociaciones con las partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) con el propósito de concertar su eventual adhesión a ese organismo en los términos que mejor convengan al interés nacional".

3.1.2. Con fecha 25 de noviembre de 1985 el C. Presidente de la República, Lic. Miguel de la Madrid H., encomendó al C. secretario de Comercio y Fomento Industrial la conducción de las negociaciones internacionales necesarias para conseguir la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

3.1.3. Por acuerdo del Gabinete de Comercio Exterior fue creado un Grupo Intersecretarial para llevar a cabo el proceso de negociación de la adhesión de México al Acuerdo General. Este grupo fue coordinado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con la participación de las secretarías de Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Energía, Minas e Industria Paraestatal, y Agricultura y Recursos Hidráulicos. La lista de los participantes se incluye en este documento.

3.1.4. El 26 de noviembre de 1985 el Lic. Héctor Hernández Cervantes, secretario de Comercio y Fomento Industrial, envió al Director General del GATT una comunicación por la que le hizo saber a dicho funcionario la decisión del gobierno de México de solicitar que se iniciara el proceso de adhesión de nuestro país al Acuerdo General.

3.1.5. Con fecha 27 de noviembre de 1985 el C. subsecretario de Comercio Exterior, Lic. Luis Bravo Aguilera, compareció a la sesión de las partes CONTRATANTES correspondiente a su XLI periodo de sesiones para anunciar la decisión del Gobierno de México de solicitar su adhesión al Acuerdo General. En la misma fecha las PARTES CONTRATANTES tomaron nota de la declaración de México y acordaron que en la próxima reunión del Consejo de Representantes se adoptarían las disposiciones de procedimiento necesarias para establecer un Grupo de Trabajo encargado de examinar la solicitud de México.

3.1.6. Mediante comunicación de fecha 4 de febrero de 1986 el Gobierno de México envió al Director General del GATT el documento conocido como "Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior" (17) preparado por el Gobierno de México para que sirviera como base de las reuniones del Grupo de Trabajo. Este documento fue oportunamente aprobado por el gabinete de Comercio Exterior.

3.1.7. En su reunión del 12 de febrero de 1986, el Consejo de Representantes del GATT estableció un Grupo de Trabajo con el mandato de examinar la solicitud de adhesión al Acuerdo General presentada por el Gobierno de México, así como hacer recomendaciones al Consejo sobre dicha cuestión, entre las que debería figurar un Proyecto de Adhesión.

Los países que son partes contratantes del GATT y que formaron parte de dicho grupo de Trabajo fueron: Argentina, Austria, Brasil, Canadá, Colombia, Comunidades Europeas y sus Estados Miembros, Corea, Cuba, Chile, Estados Unidos, Finlandia, Hong Kong, Hungría, India, Jamaica, Malasia, Noruega, Nueva Zelanda, Perú, Suecia, Uruguay y Yugoslavia. La presidencia del Grupo de Trabajo recayó en el señor George Reisch, de Austria. (18).

3.1.8. Se invitó a los países partes contratantes del Acuerdo General para que formularan las preguntas que desearan sobre el régimen de comercio exterior de México, contenido en el Memorándum de referencia, se les indicó también, con fecha 13 de febrero de 1986, que aquellas partes contratantes que lo desearan se pusieran en contacto con las autoridades mexicanas para establecer negociaciones arancelarias relacionadas con la adhesión de México al Acuerdo General. (19).

(17) Anexo copia del original

(18) Anexo copia del original

(19) Anexo copia del original

3.1.9. En las dos últimas reuniones del Grupo de Trabajo se efectuaron las negociaciones sobre el Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General, así como del texto del informe del multicitado Grupo de Trabajo, aprovechándose la presencia de las diversas delegaciones para terminar la negociación de los productos que México concesionaria como aportación por su ingreso al Acuerdo General. A esta última reunión del Grupo de Trabajo asistieron como observadores, en representación del H. Senado de la República los senadores Raúl Salinas Lozano y Miguel Borge, así como el secretario técnico del gabinete de Comercio Exterior. A la última reunión del Grupo de Trabajo también asistieron observadores del sector empresarial.

3.1.10. Después de un proceso de intensas negociaciones, el Grupo de Trabajo dio por concluida su encomienda, mediante la adopción de los siguientes documentos: Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General; Informe del Grupo de Trabajo (documento L/6010) (20) y lista de los productos que México concede como aportación por su adhesión al Acuerdo General. Estos documentos fueron aprobados por el Grupo de Trabajo en su última reunión celebrada el 10. de Julio de 1986 para su presentación al Consejo de Representantes del GATT que se celebró el 15 de julio de 1986.

Debe destacarse de manera especial la parte preambular del Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en la que los gobiernos que son partes contratantes del GATT reconocerán que México es un país en desarrollo, garantizándose de esta manera que en todo momento México puede invocar y tiene derecho a recibir el tratamiento especial y más favorable previsto en el Acuerdo General para países en desarrollo, en especial el estipulado en su parte cuarta, integrada por los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII, en la llamada "Cláusula de Habilitación", negociada durante la Ronda Tokio y en otros instrumentos que forman parte del sistema jurídico del GATT. Con la incorporación de este reconocimiento en favor de México, se dio cumplimiento a las instrucciones que sobre el particular giró el C. Primer Mandatario.

3.2 "PROTOCOLO DE ADHESION DE MEXICO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO"

A efecto de estar en la posibilidad de emitir una análisis explicativo del protocolo de adhesión, se transcribe a continuación:

Los gobiernos que son parte 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 condición actual de México como país en desarrollo, en razón de la cual México gozará del trato especial y más favorable que el Acuerdo General y otras disposiciones derivadas del mismo establecen para los países en desarrollo.

Habida cuenta de los resultados de las negociaciones celebradas para la adhesión de México al Acuerdo General, adoptan, por medio de sus representantes, las disposiciones siguientes:

A partir del día en que entre en vigor el siguiente Protocolo de conformidad con el párrafo 9, México será parte contratante del Acuerdo General en el sentido del artículo XXXII, de dicho Acuerdo, y aplicará a las partes contratantes, provisionalmente y con sujeción a las disposiciones del presente Protocolo:

- a) Las Partes I, III y IV del Acuerdo General, y
- b) La Parte II del Acuerdo General en toda la medida que sea compatible con su legislación vigente en la fecha del presente Protocolo.

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

- a) Las disposiciones del Acuerdo General que deberá aplicar a México a las partes contratantes serán, salvo si se dispone lo contrario en el presente Protocolo, y de conformidad con el párrafo 83 del documento L/6010, las que figuran en el texto anexo al Acta final de la segunda reunión de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, según se hayan rectificado, enmendado o

modificado de otro modo por medio de los instrumentos que hayan entrado en vigor en la fecha en que México pase a ser parte contratante.

b) En todos los casos en que el párrafo 6 del artículo V, el apartado d) del párrafo 4 del artículo VII y el apartado c) del párrafo 3 del artículo X del Acuerdo General se refieren a la fecha de éste último, la aplicable en lo que concierne a México será la del presente Protocolo.

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

Las PARTES CONTRATANTES están conscientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional; de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del documento L/6010.

México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá mantener ciertas restricciones a la exportación relacionadas con las conservación de los recursos naturales, en particular en el sector energético, sobre las base de sus necesidades sociales y de desarrollo y siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o el consumo nacionales.

Al entrar en vigor el presente Protocolo, la lista del anexo pasará a ser la lista de México anexa al Acuerdo General.

a) En todos los casos en que el párrafo I del artículo II del Acuerdo General se refiere a la fecha de este Acuerdo, la aplicable, en lo que concierne a cada producto que sea objeto de una concesión comprendida en la lista anexa al presente Protocolo, será la de este último.

b) A los efectos de la referencia que se hace en el apartado a) del párrafo 6 del artículo II del Acuerdo General a la fecha de

dicho Acuerdo, la aplicable en lo concerniente a la lista anexa al presente Protocolo será la de este último.

El presente Protocolo se depositará en poder del Director General de las PARTES CONTRATANTES. Estará abierto a la firma de México hasta el 31 de diciembre de 1986. También estará abierto a la firma de las partes contratantes y de la Comunidad Económica Europea.

El presente Protocolo entrará en vigor a los 30 días de haberlo firmado México.

México, cuando haya pasado a ser parte contratante del Acuerdo General de conformidad con el párrafo I del presente Protocolo, podrá adherirse a dicho Acuerdo, depositando un instrumento de adhesión en poder del Director General. La adhesión empezará a surtir efecto el día en que el Acuerdo General entre en vigor de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXVI, o a los 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 artículo XXXII de dicho Acuerdo, como la aceptación de éste con arreglo al párrafo 4 de su artículo XXVI.

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 60 días de haber recibido el Director General el aviso por escrito.

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

El presente Protocolo será registrado de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

Hecho en Ginebra, el día diecisiete de julio de mil novecientos ochenta y seis, en un sólo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, salvo indicación en contrario en lo que concierne a la lista anexa, siendo cada uno de los textos igualmente auténticos.

La incorporación de los párrafos operativos 3, 4 y 5 en el Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General, significa jurídicamente salvaguardias que el país adherente, en este caso México, incorpora a su compromiso internacional con el objeto de dejar fuera de dicho tratamiento aspectos específicos de su política económica por convenir así a los intereses nacionales.

Por su importancia los transcribo nuevamente y hago comentarios basándome en el Gabinete de Comercio exterior de 1986.

Párrafo "3. Las PARTES CONTRATANTES reconocen el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales. Sobre el particular, y con objeto de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tenencia de la tierra y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores de estos productos, México continuará aplicando su programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación por una protección arancelaria, en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector y de conformidad con las disposiciones del párrafo 29 del documento L/6010.

El párrafo 29 del informe que de conformidad con su política de sustitución gradual de los permisos previos por una protección arancelaria, México continuará eliminando los permisos previos de importación en toda la medida posible. Las restricciones y los requisitos de permisos de importación se notificarán y serán justificados de conformidad con las disposiciones pertinentes del Acuerdo General, en particular sus artículos XI, XII, XVIII, XIX, XX y XXI. Esta mecánica se aplicará tanto a los productores agropecuarios, pesqueros, mineros y manufactureros a los que México decida seguir manteniendo el requisito de permiso previo. La notificación inicial se haría en un período de seis meses después de la adhesión como parte contratante. Además, México velará porque las restricciones residuales y los requisitos de permisos de importación se apliquen de un modo compatible con el artículo XIII del Acuerdo General y de conformidad con el principio de no discriminación.

En materia de restricciones a la importación de mercancías el artículo XI del GATT establece el principio general de su eliminación. Sin embargo, en el propio artículo XI, así como en los artículos XII, XVIII, XIX, XX y XXI del Acuerdo General, que se mencionan en este párrafo, se prevén importantes excepciones a este principio y se acepta la aplicación de restricciones a la importación y exportación de mercancías como instrumento que los países pueden utilizar para enfrentar problemas específicos.

Las excepciones previstas en las disposiciones mencionadas se refieren, entre otras, a la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de calidad o la venta de productos destinados al comercio internacional; 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 previstas en el Acuerdo General (Art. XI). Se prevén también restricciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos (Art. XII). Restricciones en concepto de ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico (Art. XVIII). Restricciones que pueden aplicarse en calidad de salvaguardias o medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares (Art. XIX). Se admiten restricciones necesarias para proteger la moral pública, la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales, así como las que sean necesarias para lograr la observancia de las leyes y reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del Acuerdo General y las que se requieran para la conservación de los recursos naturales agotables, entre otras (Art. XX). Finalmente se autorizan también excepciones relativas a la seguridad (Art. XXI).

Debe hacerse notar que si bien es cierto que México ofreció continuar sustituyendo gradualmente los permisos previos por una protección arancelaria, dicha eliminación no quedó sujeta a ningún calendario o fecha específica, ni guarda relación porcentual con el total de fracciones arancelarias que integran la Tarifa del Impuesto General de Importación, razón por la cual se menciona en el párrafo 3 del Protocolo que México manejará los permisos de importación del sector agropecuario en la medida compatible con sus objetivos en este sector y de conformidad con los principios antes señalados.

México ofreció por otra parte que las restricciones residuales y los requisitos de permisos de importación que se mantengan en la TIGI se aplicarán de un modo compatible con el artículo XIII del Acuerdo General que se establece la aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas.

Párrafo "4. Las PARTES CONTRATANTES están conscientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del documento L/6010. (21)

En el párrafo 35 del Informe del Grupo de Trabajo se señala que México tiene la intención de aplicar su actual Plan Nacional de Desarrollo y los programas regionales y sectoriales de acuerdo con el párrafo 1 de su Protocolo y las disposiciones pertinentes del Acuerdo General. Se confirmó que el gobierno utilizaría los instrumentos de política comercial para la ejecución de futuros

(21) Se anexa copia

programas regionales y sectoriales derivados del Plan Nacional de Desarrollo, de modo compatible con las disposiciones pertinentes del Acuerdo General.

Como se desprende del párrafo anterior el compromiso de México se circunscribe a la utilización de los instrumentos de política comercial para la ejecución de programas regionales y sectoriales derivados del Plan Nacional de Desarrollo y en consecuencia no quedan comprometidos los instrumentos de política fiscal, financiera, monetaria, etc.

Párrafo "5. México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá mantener ciertas restricciones a la exportación relacionadas con la conservación de los recursos naturales, en particular con el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo y siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o el consumo nacionales.

Conviene destacar que dentro del sistema jurídico del GATT no existen antecedentes o bases definitivas para determinar las proporciones que deben guardar las restricciones a la exportación y las limitaciones a la producción o al consumo. Un país parte contratante del GATT puede restringir sus exportaciones siempre que dichas restricciones guarden congruencia con regulaciones a la producción o al consumo. No se requiere sin embargo que entre producción, exportación o consumo exista una proporción fija o predeterminada. Por lo tanto, México al tener una plataforma de producción de energéticos restringida, puede mantener y aún variar la proporción que de esa producción se destine a la exportación, en la forma que mejor convenga al interés nacional, sin que esto pueda considerarse como una violación a las normas del GATT.

Debe recordarse que además de la incorporación al Protocolo de Adhesión de México al GATT de los párrafos 3, 4 y 5, que ya se han comentado, tiene especial importancia la reserva que se contiene en el párrafo 1 del propio documento y en virtud de la cual México se compromete a aplicar la parte I del Acuerdo General en toda la medida que sea compatible con su legislación vigente en la fecha del Protocolo. La parte II del Acuerdo General comprende los artículos del III al XXIII y la legislación que México podrá aplicar con prioridad a las disposiciones del Acuerdo General, es toda aquella que se considere de carácter mandatorio. México entregó a la Secretaría General del GATT para que estuvieran a disposición de los países partes contratan-

tes un total de 74 leyes expedidas por el Congreso de la Unión que México considera guardan relación directa o indirecta con su comercio exterior y que tienen carácter mandatorio.

El Informe del Grupo de Trabajo recoge en forma resumida la posición del Gobierno de México, en lo que se refiere a su política de comercio exterior, así como su compatibilidad con el Acuerdo General; los compromisos que asume el gobierno de México para manejar sus instrumentos de política comercial de conformidad con las reglas del citado Acuerdo, en la medida que no se opongan a la legislación mandatoria vigente a la fecha del Protocolo de Adhesión, y los puntos de vista expresados por los integrantes del Grupo de Trabajo. (Se anexa P. P. (18).

3.3 ADHESION DE MEXICO A LOS CODIGOS DE CONDUCTA

En referencia al informe del Grupo de Trabajo considero importante resaltar lo que atañe a los Códigos de Conducta, tema que traté a manera de introducción en el capítulo 2 subtema 2.2 de los cuales México a través de su representante declaró su Adhesión a 4 de ellos y en un periodo de seis meses contados a partir de la fecha de adhesión de México al Acuerdo General, México notificará su intención de adherirse a los siguientes códigos: a) Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación; b) Valoración en Aduanas; c) Antidumping y d) Obstáculos Técnicos. En relación con el Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios, el representante de México declaró que en el mismo periodo México iniciaría negociaciones con miras a su adhesión a este instrumento. Al adherirse a los códigos, México se acogerá a las disposiciones que otorgan un trato especial y más favorable a los países en desarrollo, tanto en el Acuerdo General como en los códigos.

Para mejor comprensión del contenido de los códigos que México ha ofrecido suscribir, a continuación una breve descripción de los mismos:

a) Código de Licencias (Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación). Los principios generales sobre los que se sustenta este Código se pueden resumir en los siguientes párrafos: I. Las reglas a que se someten los procedimientos de trámite de licencias de importación se aplicarán de manera neutral y se administrarán de manera justa y equitativa; II. Las reglas y toda la información relativa a los procedimientos para la presentación de solicitudes, incluidas las condiciones que deban reunir las personas, empresas e instituciones para poder presentar esas solicitudes, así como las listas de los productos sujetos al requisito de licencias, se publicarán sin demora de modo que los gobiernos y los comerciantes puedan tomar conocimiento de ellas y III. Los formularios de solicitud y, en su caso, de renovación, serán de la mayor sencillez posible. Al presentar la solicitud podrán exigirse los documentos y la información que se consideren estrictamente necesarios para el buen funcionamiento del régimen de licencias. Estos procedimientos ya los aplica nuestro país.

b) Valoración en Aduana (Acuerdo Relativo a la Aplicación del artículo VII del Acuerdo General). Como ya se señaló en

párrafos anteriores el principio fundamental que anima las disposiciones de este código radica en el concepto de valor de las mercancías importadas. Se establece que el valor en aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación. El código establece que los países en desarrollo que se adhieran a él podrán retrasar la aplicación del mismo por un plazo de cinco años para ajustar sus procedimientos de valoración a los fijados por el código. México hará uso de este plazo.

c) Código Antidumping (Acuerdo Relativo a la Aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio). Se considera en este instrumento que un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador. El establecimiento de un derecho antidumping es una medida que únicamente debe adoptarse en las circunstancias previstas en el artículo VI del Acuerdo General y en virtud de una investigación iniciada y realizada de conformidad con las disposiciones del Código Antidumping. Este tratamiento ya está previsto en la Ley de Comercio Exterior, reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

d) Código de Normas (Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio). Sobresalen como principios básicos de este acuerdo los siguientes: I. Las partes velarán porque los reglamentos técnicos y las normas no se elaboren, adopten o apliquen con el fin de crear obstáculos al comercio internacional; II. En relación con dichos reglamentos técnicos o normas, darán a los productos importados del territorio de cualquiera de las partes un trato no menos favorable que el otorgado a productos similares de origen nacional; III. En todos los casos en que sea pertinente, las partes definirán los reglamentos técnicos y normas más bien en función de las propiedades evidenciadas por el producto durante su empleo que en función de su diseño o de sus características descriptivas, y IV. Las partes velarán porque todos los reglamentos técnicos y normas que hayan sido adoptados se publiquen prontamente, de manera que las partes interesadas puedan conocer su contenido. La legislación mexicana sobre la materia ya contiene estas normas.

e) Código sobre Subvenciones e Impuestos Compensatorios (Acuerdo Relativo a la Interpretación y Aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Los principios fundamentales en que se basan las disposiciones de este código son los siguientes: I. Sólo podrán imponerse compensatorios en virtud de una investigación iniciadas y realizada de conformidad con las disposiciones del código. La investigación encaminada a determinar la existencia, el grado y los efectos de una supuesta subvención se iniciará normalmente previa solicitud escrita hecha por la producción afectada o en nombre de ella. Con la solicitud se incluirán suficiente pruebas de la existencia de una subvención y, si es posible, su monto; un daño en el sentido del artículo VI del Acuerdo General y una relación causal entre las importaciones subvencionadas y el supuesto daño, y II. Al iniciarse una investigación y de ahí en adelante, deberán examinarse simultáneamente tanto las pruebas de la existencia de una subvención como de un daño por ella causado.

Como puede observarse, las disposiciones legislativas y reglamentarias que regulan en México las operaciones comerciales internacionales, en particular la Ley de Comercio Exterior, incorporan los principios fundamentales en que se sustentan los Códigos de Conducta. Reseñe brevemente además, cómo México ya tiene celebrado compromiso sobre esta materia con los Estados Unidos de Norteamérica y los representantes de la Comunidad Económica Europea están de acuerdo en la participación de México en dichos instrumentos, se considera que tales circunstancias facilitarán la adhesión de nuestro país.

El hecho de que México haya aceptado suscribir los Códigos de Conducta que se han señalado resultó factor muy importante que facilitó el proceso de adhesión de México al Acuerdo General, sin que dicho compromiso implique un costo interno.

El sector agropecuario quedó protegido de una manera más clara y definida en el actual Protocolo, ya que se incorporan expresamente los objetivos que México tiene de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tenencia de la tierra y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores agrícolas.

También es importante destacar que de manera específica se incorpora en el actual Protocolo la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como de establecer los instrumentos

necesarios para su ejecución incluidos los de carácter fiscal y financiero. En el Protocolo negociado en 1979 no se incorpora un párrafo similar, aunque sí se menciona en la parte preambular de dicho documento el Plan Nacional de Desarrollo Industrial vigente en aquel momento.

3.4 FORMALIZACION DEL PROTOCOLO DE ADHESION

Por decisión de las partes contratantes y habida cuenta de los resultados de las negociaciones celebradas para la adhesión del Gobierno de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y habiendo preparado un Protocolo para esa adhesión, deciden, de conformidad con el artículo XXXIII del Acuerdo General, que el Gobierno de México puede adherirse al Acuerdo General en las condiciones enunciadas en el mencionado Protocolo.

FIRMA DEL PROTOCOLO DE ADHESION POR EL SECRETARIO DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, LIC. HECTOR HERNANDEZ CERVANTES, EN GINEBRA, SUIZA.

Cumpliendo instrucciones del C. Presidente de la República Lic. Miguel de la Madrid, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial Lic. Héctor Hernández Cervantes, se trasladó a la ciudad de Ginebra, Suiza, para firmar en nombre del Gobierno Mexicano el Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

Durante la ceremonia, el Director General del mismo, Dr. Arthur Dunkel, hizo un público reconocimiento a México e hizo patente el beneplácito de las partes contratantes del Acuerdo General por el ingreso de México.

Asimismo, en un acto simbólico poco común en el GATT, representantes de los gobiernos de Nicaragua, Estados Unidos, Japón, Brasil, Australia, Perú, Suiza, Corea del Sur, Yugoslavia e India también firmaron el mencionado Protocolo.

El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Lic. Héctor Hernández Cervantes, expresó que la suscripción de México al GATT constituye un paso importante en el proceso de modernización de la economía mexicana.

El funcionario mexicano recibió copia certificada de los documentos relacionados con la adhesión, que serán remitidos al Senado de la República, para los efectos de la intervención que a dicho cuerpo legislativo le corresponden por mandato constitucional.

En su reunión celebrada el 15 de julio de 1986, El Consejo de Representantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio desahogó, como segundo punto de la

orden del día el tema relacionado con la adhesión de México al Acuerdo General. El asunto fue presentado por el embajador George Reisch, en su calidad de Presidente del Grupo de Trabajo, quien reconoció la seriedad y eficiencia con que actuó la Delegación Mexicana durante todo el proceso de negociación.

Dando cumplimiento al mandato del Consejo de Representantes el embajador Reisch presentó el Informe del Grupo de Trabajo, la lista de productos concesionados por México y el Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Habiendo concluido la presentación del embajador Reisch, hicieron uso de la palabra 37 representantes de diferentes Delegaciones de Partes Contratantes del Acuerdo General, entre los que se encontró el representante de los 12 países que integran la Comunidad Económica Europea. Todos ellos se expresaron a favor de la adhesión de México al Acuerdo General y solicitaron la aprobación de los documentos elaborados por el Grupo de Trabajo.

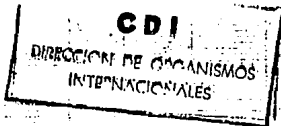
Concluidas estas intervenciones el embajador Park, como Presidente del Consejo de Representantes, sometió a votación los documentos presentados por el Grupo de Trabajo y éstos fueron aprobados por unanimidad. El propio embajador Park señaló que las partes contratantes que así lo desearan podrían depositar sus votos a partir de ese momento en la urna que para el efecto se habilitó.

El Lic. Luis Bravo Aguilera, en su carácter de Presidente de Delegación Mexicana, hizo uso de la palabra para agradecer a nombre de su país, el apoyo recibido de las partes contratantes para su adhesión, así como al embajador Reisch la habilidad y firmeza con que condujo las reuniones del Grupo de Trabajo. También rindió un merecido homenaje a los miembros de la Secretaría del Acuerdo General que, en forma ejemplar, pusieron a disposición de la Delegación Mexicana su experiencia y conocimientos.

Ese mismo día se recibieron 48 votos depositados por los representantes de las delegaciones presentes y en un plazo de 48 horas posteriores se reunieron 63 votos, todos ellos favorables a México y suficientes para tener por aprobada la adhesión de México al Acuerdo General, ya que sólo se requerían para este efecto un total de 61 votos. Los países que emitieron su voto a favor a una adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio son los siguientes:

- | | |
|-------------------------------|-----------------------|
| 1. Alemania (Rep. Fed. de) | 34. Israel |
| 2. Argentina | 35. Italia |
| 3. Australia | 36. Jamaica |
| 4. Austria | 37. Japón |
| 5. Bangladesh | 38. Kenia |
| 6. Bélgica | 39. Kuwait |
| 7. Burundi | 40. Luxemburgo |
| 8. Camerún | 41. Madagascar |
| 9. Canadá | 42. Malta |
| 10. Colombia | 43. Nicaragua |
| 11. Corea, Rep. de | 44. Nigeria |
| 12. Costa de Marfil | 45. Noruega |
| 13. Cuba | 46. Nueva Zelanda |
| 14. Checoslovaquia | 47. Países Bajos |
| 15. Chile | 48. Pakistán |
| 16. Chipre | 49. Perú |
| 17. Dinamarca | 50. Polonia |
| 18. Egipto | 51. Portugal |
| 19. España | 52. Reino Unido |
| 20. Estados Unidos de América | 53. Rep. Dominicana |
| 21. Filipinas | 54. Rumania |
| 22. Finlandia | 55. Senegal |
| 23. Francia | 56. Singapur |
| 24. Gabón | 57. Sri Lanka |
| 25. Ghana | 58. Suecia |
| 26. Grecia | 59. Suiza |
| 27. Haití | 60. Tailandia |
| 28. Hungría | 61. Trinidad y Tobago |
| 29. Hong Kong | 62. Turquía |
| 30. India | 63. Uruguay |
| 31. Indonesia | 64. Yugoslavia |
| 32. Irlanda | 65. Zaire |
| 33. Islandia | |

A continuación se anexa copia el original del comunicado oficial mediante el cual México pasa a ser el 92 miembro del GATT.



PRESS COMMUNIQUE RELEASE DE PRESSE

GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS
AND TRADE
ACCORD GÉNÉRAL SUR LES TARIFS
DOUANIERS ET LE COMMERCE

5 CENTRE WILLIAM-RAPPARD, 154, RUE DE LAUSANNE, 1211 GENÈVE 21, TEL. 022 310231

GATT/1389
25 de julio de 1986

MÉXICO PASA A SER EL NONAGÉSIMO SEGUNDO MIEMBRO DEL GATT

El Protocolo de Adhesión de México al GATT ha sido firmado hoy, en la sede del GATT en Ginebra, por el Sr. Héctor Hernández Cervantes, Secretario de Estado de Comercio y Desarrollo Industrial de dicho país.

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

Las cláusulas del Protocolo se negociaron en un Grupo de Trabajo, cuyo informe fue aprobado el 15 de julio por el Consejo del GATT. Seguidamente los Estados miembros del GATT aprobaron mediante votación postal la Decisión relativa a la adhesión. La mayoría necesaria de dos tercios de las Partes Contratantes -esto es, 61 votos afirmativos- se alcanzó en un lapso de dos días.

En su calidad de parte contratante del Acuerdo General, México podrá participar plenamente en todas las actividades del GATT, incluida la Reunión Ministerial que se celebrará en septiembre en el Uruguay, y disfrutará de todas las concesiones arancelarias negociadas por las partes contratantes del GATT desde la entrada en vigor del Acuerdo General en 1948; dichas concesiones están consolidadas en las listas arancelarias de los Estados miembros del GATT, lo cual excluye el aumento de los correspondientes derechos de aduana. México tendrá también a su alcance los demás beneficios dimanantes de la condición de miembro del GATT, entre ellos la posibilidad de recurrir al procedimiento de solución de diferencias.



Al adherirse al GATT, México se ha comprometido a consolidar sus derechos de aduana a un tipo máximo del 50 por ciento. En el caso de muchas importaciones será aplicable un arancel consolidado más bajo. El Gobierno mexicano ha decidido asimismo la introducción de ajustes en las medidas fiscales, en el sistema de licencias de importación y en otras medidas no arancelarias.

Se prevé que México suscriba cierto número de acuerdos relativos a medidas no arancelarias concertados en la Ronda de Tokio.

El objetivo fundamental del GATT es liberalizar el comercio mundial y darle mayor seguridad mediante la reducción o supresión de los obstáculos arancelarios y no arancelarios y servir de foro para la negociación de los problemas que se planteen en el comercio internacional, contribuyendo así al crecimiento y desarrollo económicos. El Acuerdo General contiene diversas disposiciones que se ocupan en particular de los intereses y necesidades comerciales de los países en desarrollo; algunas de estas disposiciones han quedado reforzadas como consecuencia de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Tokio, celebradas en el GATT y concluidas en 1979.

FIN

CAPITULO IV

4.1 MEXICO ANTE EL GATT

Considero importante dejar clara mi posición y mi opinión sobre el proceso de adhesión de México al GATT y para esto en primer término considero que dentro de las necesidades a nivel nacional para alcanzar el cambio estructural de la economía, fue necesario el adherirnos a un conjunto de normas jurídicas que tienen por objeto el vincular la economía con el exterior. Y más aún tomando en cuenta que si México no hubiera llevado a cabo el proceso de adhesión Antes de que diera inicio la Ronda de Uruguay actualmente estaría al margen de las negociaciones económicas multilaterales.

Considero que la esencia jurídica de estas negociaciones implica como en todo acto jurídico (efectos jurídicos que encierran obligaciones para las partes), y el proceso de adhesión de México, se enmarca en el ámbito, pero a mi juicio derivado del estudio del tema no es en demérito de interés nacional ni del bien común.

El autor Abel Garrido Ruiz hace referencia a una cuestión que se permitió tomar como punto de análisis para este primer inciso de conclusiones: "¿Cuáles son las verdaderas implicaciones de que México participe en el GATT?".

Considero al igual que múltiples juristas y prestigiados personajes de la política y opinión pública nacional, que para responder esta pregunta nos podríamos ver invadidos por una multitud de "sabios" conocedores del GATT, cuyos comentarios y opiniones sobre la adhesión de México sólo conducen a desinformar a quien realmente se interesa sobre lo que implica el GATT. Se habla de una apertura masiva y de defensas que prevé la ley de comercio exterior sin conocer los alcances de la misma ni si los previstos por dicha ley son congruentes con la práctica internacional.

Quiero ser muy claro al recalcar que la mencionada ley es reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y que el GATT junto con el protocolo de adhesión y los derechos y obligaciones de él derivados se convertirán, con la Constitución Política, y las leyes que de ella emanen, en ley suprema de la Nación según el artículo 133 de la propia Constitución, por lo mismo se previo caer en contradicciones y en su caso se hicieron las reservas en forma explícita.

Muchas opiniones se han dado al respecto y se dice que debido al GATT, se transformará la estructura productiva y comercial de México: se someterá a la industria a la competencia; nos volveremos eficientes y competitivos; quizás se eliminen algunas producciones y por el ingreso al GATT, México dejará de ser niño y se convertirá en adolescente (22).

En principio México se ha caracterizado por cumplir sus compromisos internacionales y no se requiere que nos adhiramos al GATT para ello.

Sobre si seremos adolescentes y alcanzaremos un grado de avance en producción o exportación por el grado de competitividad, expreso mi duda sobre el grado de sofisticación que alcanzaremos con el ingreso al GATT. México ho y por hoy exporta una amplia gama de semi-manufacturas y manufacturas como exportador tradicional. Pero hay que dejar en claro que sí hemos perdido en el terreno de exportación, como ya se comentó en el capítulo 2, y sin duda el GATT servirá de gran apoyo pero considero que la ineficiencia es el resultado de muchos elementos en la producción y la solución no radica en ser miembro del GATT.

Considero que un punto importante es que la paridad del peso mexicano estuvo sobrevaluada durante mucho tiempo, colocó a nuestras exportaciones fuera de competencia internacionalmente y de ahí nació la necesidad de recurrir a incentivos fiscales para la exportación.

La estructura productiva de cualquier país y en el caso de México participan elementos de carácter, económico, político y social y en forma concreta a la política de desarrollo industrial, agrícola y comercial.

A manera de crítica personal considero que debiera de agregarse al Acuerdo General, condiciones específicas de producción y de impulso para el desarrollo económico, de su comercio exterior, sino que quiera decir, que estas condiciones excedan la capacidad del país con la finalidad de negociar en el seno del foro.

Tratando de ser objetivo considero, que con la entrada al GATT no se conduce a implicaciones secretas. Son muy claras y a continuación hablaré un poco de lo que considero serán efectos sobre la planta productiva y el proceso de comercialización en el mercado nacional.

El buscar eficiencia y competitividad, sólo puede tener éxito estableciendo plazos por razón de lograr una distribución óptima de recursos escasos, y dejar que el mercado mismo defina las áreas más prometedoras para llevar a cabo proyectos de inversión.

Dentro del proceso productivo la liberalización de fracciones arancelarias de la tarifa de impuesto general de importación la considero muy benéfica. Ya que implica que la planta productiva mexicana no tendría que pagar precios exorbitantes para la utilización de insumos o materias primas necesarias en el país y podría obtenerlas en el extranjero a precios razonables y en plazos y calidades necesarias para producir bienes terminados de buena calidad y a buen precio sin descartar el que podamos exportarlos.

Muy claro es que actualmente los proveedores de materia prima, están pasando por una etapa en la cual carecen de clientes pero considero que por el bien de la comunidad mexicana tendrán que trabajar en condiciones más eficientes y muy diferentes tomando en cuenta que contarán con plazos razonables.

No pretendo confundir al extremo de que se entienda que convendría más importar el producto terminado y cerrar la planta productiva, pues difícilmente se podrá pagar el mismo impuesto que el que paga por la materia prima. En el caso de exportadores la competitividad tenderá a rendir frutos, pues se podrán proyectar ventas en esta nueva situación y así consolidar los mercados externos para nuestros productos.

El importador podrá adquirir productos para su venta en mejores condiciones y habrá un mejor abasto para la población y se podrán obtener ganancias que no estaban a su alcance anteriormente.

Para los comerciantes que hasta ahora han visto limitada su actuación a operaciones comerciales cuyas condiciones de precio, calidad y plazo de entrega no ayudan a promover esa actividad, los efectos del ingreso al GATT les permitirá llevar a cabo esa función con mejores condiciones de precio, volumen y calidad. Con lo cual se radicará parcialmente un delito plenamente tipificado por el Código Penal vigente que es el contrabando, eliminando así otro elemento de competencia desleal que afecta al productor y al comerciantes.

Considero indispensable (a título de aportación) que una vez que se han llevado a cabo las negociaciones del ingreso de

México al GATT y que indudablemente pertenecemos ya como parte activa a las negociaciones comerciales multilaterales debemos aprovechar capitalizar en forma permanente todas las posibilidades de producción que este organismo nos pone a nuestro alcance y sugiero el que se cree un grupo permanente que tenga por finalidad la revisión y actualización de dichos mecanismos y que exista un seguimiento de consulta entre sectores público y privado para la participación de México en las negociaciones comerciales multilaterales y el GATT ya que esto abre un nuevo horizonte para el mexicano interesado tanto del sector público como privado y se deberán aprovechar las experiencias de otros países e intercambiar impresiones de carácter especializado para asimilar estos conocimientos y la documentación del GATT, incluso propongo que todo esto se lleve a cabo dentro de un marco jurídico de normas que reglamenten en forma más específica el artículo 131, de nuestra Carta Magna.

Considero que dicho reglamento debe existir en enlace permanente entre empresarios del sector privado con el sector público que incluso contenga nuevas acciones para la defensa del empresario mexicano. También deberá incluirse el derecho a la información oportuna y continua por parte de el sector público al sector privado en torno a las negociaciones comerciales multilaterales pues este derecho implica la obligación de dar a conocer reacciones y propuestas correspondientes.

México indudablemente está cambiando y ya no es tiempo para el improvisado comentarista que sin conocimientos técnicos pueda desinformar, criticar y señalar que habrá cambios en México por la entrada del GATT con consecuencias irreversibles sin que se emitan soluciones para el sector público ni siquiera para el sector privado, pues la entrada al GATT es solamente un inicio de muchos cambios de los que estamos comenzando a ver hoy sus resultados, pues no es sino parte de muchas formas de defensa y de progreso del empresario mexicano y del sector público.

Implica pues esto un cambio radical que debe darse en la información, experiencias en beneficio del sector público del empresario, del área académica de México que implica nuevas opciones, nuevos caminos para el cumplimiento de las metas del país.

La decisión del Lic. Miguel de la Madrid se funda en 4 razones básicas:

a) El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ofrece a México no sólo la posibilidad de un mejor acceso para sus exportaciones sino también de las disposiciones necesarias para proteger la planta productiva y el empleo.

b) Se ofrece a México un instrumento para la solución pacífica de las controversias e intereses comerciales. Y es importante que México aproveche para su propio proceso de reconversión industrial la posibilidad de participar activamente en dicho foro.

Cabe destacar que al adherirnos al GATT, México se ha comprometido a consolidar sus derechos de aduana a un tipo máximo del 50% y el gobierno mexicano ha decidido asimismo la introducción de ajustes en las medidas fiscales en el sistema de licencias de importación y en otras medidas no arancelarias.

Debe quedar claro que el objetivo fundamental del GATT es liberalizar el comercio mundial y darle mayor seguridad mediante la reducción de obstáculos arancelarios y no arancelarios y servir de foro para la negociación de los problemas que se planteen en el comercio internacional.

Asimismo, como ya lo he dicho, si el ejecutivo de la Nación no hubiera adoptado la postura de ingresar al GATT, México estaría al margen de las negociaciones comerciales multilaterales iniciadas en Punta del Este, Uruguay, y que concluirá en un plazo de meses.

Asimismo por lo que respecta al Tratado Trilateral de Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, está fundamentado en negociaciones que no serían posibles si México no fuera miembro del GATT y tenemos como una muestra de la actualidad y la importancia del GATT que actualmente no existe ningún organismo que regule las negociaciones comerciales unilaterales. Y que si la Ronda de Uruguay del GATT fracasa la economía mundial estará en graves problemas pues será la discusión de tal vez el único vínculo comercial entre muchos de sus miembros.

Un panorama general sobre las perspectivas del GATT y México es el foro de Consulta celebrado a fines de 1991 en la Cámara de Senadores D.F. (23), al que a continuación me refiere:

"Representantes de los sectores social y privado de la economía, académico y gubernamental, discutieron sus puntos de vista, los cuales fueron, en general, homogéneos respecto a la importancia para México de pertenecer al GATT y de consolidar su apertura comercial. Algunos participantes, los menos, disintieron de los puntos de vista expresados por la mayoría.

La posición disidente objetó el proceso de apertura y consideró que "México debe tomar medidas proteccionistas tendientes a lograr la consolidación de la industria nacional". Se abordó el tema de la apertura y su relación con el salario real de los trabajadores señalando que: "el sector obrero en la actualidad no tiene condiciones para ser el soporte del ajuste de nuestra economía al resto del mundo".

Algunos ponentes consideraron que, debido a que la experiencia mexicana en materia de vinculación económica con el exterior es relativamente reciente, su incorporación al resto del mundo debe ser cauta, moderada, gradual y selectiva, y debe iniciarse con economías que guardan las mismas características, como son las economías latinoamericanas.

Otros trabajos señalaron que "en 1989 las ramas industriales que se orientaron hacia las exportaciones fueron las únicas que registraron aumentos productivos. En cambio, aquellas que destinaron sus ventas solamente al mercado doméstico, mostraron sensibles disminuciones. Asimismo, las ramas que planearon la modernización de su planta productiva para atacar ambos mercados pudieron colocar sus artículos en el muy competido mercado exterior".

Según mi apreciación de los trabajos se manifestó que la apertura comercial, el incremento de los intercambios con el exterior y una vinculación exitosa con las nuevas corrientes de la economía mundial es fuente de bienestar, oportunidad de desarrollo y, por consiguiente, de creación de nuevos empleos, más productivos y mejor remunerados.

Asimismo, se manifestó un consenso amplio con respecto a la importancia de las oportunidades que brinda el sistema multilateral de comercio y al hecho de que el GATT constituye el foro adecuado de negociación. También se destacó la utilidad de este organismo para combatir el proteccionismo y las prácticas desleales de comercio.

Sin embargo, se indicó que el GATT contiene numerosas excepciones a los principios generales, que las disposiciones de excepción son ambiguas y que se cometen múltiples omisiones

que inciden en la falta de credibilidad de las normas y en el no cumplimiento de las mismas.

Se externó, así mismo, la preocupación respecto al futuro del GATT y la necesidad de su transformación profunda para contrarrestar las tendencias al aislamiento o la creación de "fortalezas comerciales impenetrables".

A pesar de las dificultades que enfrenta el GATT, existió consenso en el sentido de que es el principal foro que desarrolla funciones multilaterales en el contexto del comercio mundial y que, por tanto, hay que reforzar su papel mediante el cumplimiento de las reglas básicas, mejorando y agilizando sus procedimientos; estableciendo reciprocidad para las economías que hacen esfuerzo de apertura; creando mecanismos que estimulen el desarrollo de los países, y encauzando las tendencias regionales hacia el multilateralismo.

En los trabajos presentados se aclaró que en el articulado del GATT (Art. XXIV, en particular) no se impide el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, siempre y cuando no afecte a otras partes contratantes con aranceles generales más elevados o reglamentaciones comerciales más rigurosas a las vigentes en el país, al momento de iniciar esos procesos.

Algunos ponentes objetaron el ingreso de México al GATT ya que, según ellos, no se ha traducido en un aumento súbito de las exportaciones ni se han eliminado, ni debilitado, las barreras proteccionistas de los países miembros. Consideraron, igualmente, que aunque México ha cumplido ampliamente sus compromisos con el GATT, no ha habido suficiente reciprocidad.

En la mayoría de los trabajos, sin embargo, se externó la opinión contraria: sin la apertura comercial y el ingreso al GATT hubiera sido imposible incrementar las exportaciones no petroleras como ocurrió durante los últimos años. En 1982, 70% de las exportaciones estaban constituidas por petróleo; esa proporción se ha invertido y, en la actualidad, 70% de las ventas al exterior son productos no petroleros. El monto de estas ventas ascendió de 4 mil millones de dólares en 1982 a poco más de 15 mil en la actualidad.

Buena parte de los ponentes insistió que debe lograrse la mayor liberación posible del comercio internacional; una reducción sustancial de los aranceles, y una eliminación de las barreras no arancelarias, "que se han erigido como el mecanismo de control más importante".

Se formularon algunas propuestas al Gobierno mexicano para incluirlas en la elaboraci3n de su pol3tica y estrategia en el GATT: utilizar el trato especial y diferenciado que el GATT otorga a los pa3ses en desarrollo; homologar normas t3cnicas y auspiciar la integraci3n de productos y comercializadores.

La incorporaci3n de los textiles al sistema del GATT constituye un objetivo prioritario para muchos pa3ses en desarrollo. Algunos de los ponentes hicieron referencia al "Acuerdo Multifibras", que regula el mercado internacional y que expira en 1992 y dijeron que el gobierno mexicano debe promover su desmantelamiento.

Se extern3 que la negociaci3n firme, no la cerraz3n, es la mejor manera de transitar hacia la liberaci3n comercial en los sectores que a3n no se incorporan al GATT.

El mantenimiento de la disciplina del sistema fue considerado como un requisito de la mayor importancia para el futuro del multilateralismo. Existe "una necesidad imperiosa de revisar y reforzar las reglas del GATT, para enfrentar, de manera concertada y multilateral, las nuevas tendencias proteccionistas".

Ante el planteamiento de que el GATT no ha sido lo suficientemente eficaz para evitar las tendencias proteccionistas de algunos pa3ses, varios de los ponentes afirmaron que es vital reforzar el sistema de comercio multilateral para que el GATT sobreviva. Al reforzar el funcionamiento del sistema, se evitar3n las interpretaciones unilaterales y arbitrarias en algunos temas que, hoy en d3a, concentran el poder negociador en los pa3ses m3s fuertes. Adem3s, el reforzamiento del sistema permitir3 incorporar plenamente a las reglas los aspectos de desarrollo en beneficio de los pa3ses en desarrollo.

Actualmente se estudia en el seno del GATT, la posibilidad de incorporar al sistema los temas relativos a nuevas 3reas que hasta ahora no est3n sujetas a las disposiciones del Acuerdo, como son: los aspectos comerciales referidos a temas sobre la protecci3n a la propiedad intelectual, y la liberalizaci3n del comercio de servicios.

La protecci3n a la propiedad intelectual, ya sea 3sta en la forma de patentes, marcas, derechos de autor o normas de origen, es uno de los aspectos fundamentales para la modernizaci3n tecnol3gica del pa3s. Si no existe un sistema de protecci3n a la propiedad intelectual, la transferencia de tecnolog3a no se lleva a cabo, o se realiza a un paso mucho menor que el requerido por el pa3s.

Se estimó que México debe, antes de negociar la apertura de los servicios, definir su posición con respecto a varios temas, entre otros, los siguientes: definir el concepto de servicios y analizar la inclusión de la mano de obra; especificar el tipo de reciprocidad que se espera; definir el ritmo al que se realizaría la apertura, y definir las medidas internas "para fortalecer a los productores nacionales de servicios, antes de enfermarlos a la competencia externa".

También se recordó que México es un exportador importante de servicios, principalmente en turismo; servicios de ingeniería; comunicaciones; programas de cómputo y seguros. Gracias a ello, es el decimosexto país exportador de servicios y el tercero dentro de los países en desarrollo. Ello implica que México está en buenas condiciones para competir en un marco de mayor apertura.

Se consideró que "los países en vías de desarrollo se quejan de que los temas que les afectan no se abordan en las rondas de negociaciones", ya que los países desarrollados utilizan al GATT para resolver sus problemas. Se consideró que no se ha llegado a ningún acuerdo en la Ronda Uruguay que prometa "acuerdos interesantes sobre servicios, inversiones y propiedad intelectual", y que "llegamos 35 años tarde al GATT, cuando nadie quiere realizar concesiones" y, por lo mismo, es más sensato dirigirnos a nuestro mercado natural, que lo constituye los Estados Unidos.

Otros ponentes, sin embargo, consideraron que es esencial apoyar los trabajos de la Ronda Uruguay, que se espera concluyan en diciembre del presente año, y además subrayaron que no existe oposición entre la negociación por la vía multilateral y la bilateral.

Se estimó que México recibirá beneficios importantes de la Ronda Uruguay "siempre y cuando se establezca un calendario de eliminación de barreras no arancelarias; desaparezcan las restricciones voluntarias a la exportación; se hagan más ágiles y expeditos los procedimientos para resolver controversias y la normatividad del GATT se cumpla". Estos puntos definen la agenda mexicana en la Ronda y son la base de la participación de nuestro país en el GATT.

4.2 PROPUESTA DE MODIFICACIONES AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

A continuación haré mención a una serie de reformas que considero deberán hacerse al Acuerdo toda vez que considero son indispensables para salvaguardar las negociaciones comerciales multilaterales y que éstas sean más sanas y benéficas para las partes contratantes.

La reunión del Comité de Negociaciones comerciales de la Ronda de Uruguay a celebrarse el próximo 13 de enero de 1992, es de vital importancia pues de ella depende en buena medida el futuro del GATT como foro multilateral de comercio.

Un eventual fracaso en las negociaciones implicaría caminar hacia un escenario sin reglas claras para el comercio mundial derivado de un proteccionismo y una guerra comercial entre naciones y bloques.

La octava ronda de negociaciones del GATT, conocida como "Ronda de Uruguay" inició en septiembre de 1988 en Punta del Este y debió haber encontrado su fin en Bruselas que al no haber llegado a un acuerdo en el tema agrícola, quedó estancada.

Durante 1991, tras cinco complejas discusiones, se hicieron varios esfuerzos para sacar adelante la Ronda entre los que destacan los siguientes:

"Reducción de los temas en la agenda comercial"

- a) Acceso a mercados
- b) Textiles y vestido
- c) Agricultura
- d) Reglas de comercio
- e) Derechos de propiedad intelectual
- f) Servicios
- g) Aspectos institucionales

Derivado de mi análisis a la situación actual de la Ronda Uruguay y de la importancia de un éxito en la misma creo que es necesario el llevar a cabo una serie de modificaciones dentro de los temas reducidos en la agenda comercial en la forma que a continuación expongo:

Considero que deberá agregarse al Artículo XXX que para el caso de ENMIENDAS cualquier país contratante podrá hacer

llegar al secretariado general cualquier propuesta de enmienda a las disposiciones del acuerdo y deberán éstas someterse a la aceptación por los dos tercios de las partes contratantes y posteriormente entrar en vigencia. Teniendo las partes la facultad de otorgarse un plazo a efecto de determinar si una propuesta de enmienda podrá formar parte de el o por consentimiento retirarse del acuerdo.

Al artículo IX considero deberá agregarse, que "las partes contratantes protegerán y salvaguardarán los DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL, relacionados con el comercio, condenando y protegiendo con su legislación vigente el comercio de mercancías falsificadas", a fin de reducir las distorsiones del comercio internacional tomando en cuenta la necesidad de fomentar una protección eficaz y adecuada y de velar porque las medidas y procedimientos destinados a hacer respetar dichos derechos no se convierta en un comercio ilegítimo. Debe existir un apego al sistema mexicano de propiedad industrial contemplado en nuestra Ley de Invenciones y Marcas y su Reglamento. En lo que respecta a Invenciones y Patentes, expedición y solicitud de las mismas, explotación de Patentes, Licencias Obligatorias y de Utilidad Pública, Marcas, su vigencia y uso. Así como la transmisión de los mismos y denominaciones de origen.

No debe pasar por alto que los gobiernos adherentes al acuerdo deberán hacer compromiso expreso a implantar infracciones administrativas y sancionar como delito en su legislación todas aquellas violaciones tendientes a la ilícita competencia y contrabando.

En lo que se refiere al Código sobre compras gubernamentales, en virtud del cual los gobiernos pueden adquirir artículos para las necesidades de los poderes públicos siempre y cuando no se destinen a la reventa comercial. Mediante el cual se da un trato especial y diferenciado. Se prevé la posibilidad de ampliar su contenido a fin de incluir los contratos de servicios; considero que debe incluirse no sólo los contratos de servicio sino que deberán ampliarse en lo que respecta a medidas relativas a la protección de la salud, la vida de las personas y de los animales y preservar vegetales y plantas.

En lo que respecta a la agricultura, materia sobre la cual existen salvaguardas, me permito proponer lo siguiente. En el marco de la ronda de Uruguay, debe modificarse lo que respecta a la seguridad alimentaria toda vez que deben aumentar los

recursos potenciales y disminuir el costo. Considero que debe darse apoyo a los importadores de productos alimenticios y darles acceso a los mercados y establecer dentro de los artículos del GATT compromisos de acceso a países en desarrollo con aranceles nulos.

Cabe recalcar que las marcadas diferencias en materia de agricultura actualmente ponen en peligro el Acuerdo y en particular la Ronda de Uruguay, específicamente en cuanto a los niveles de subsidios a la agricultura entre los países de la CEE de un lado, el grupo Cairns (Estados Unidos, Australia, Tailandia y Argentina) y otros exportadores de granos. Este conflicto ha provocado recientes pronunciamientos de Arthur Dunkel director general del GATT, manifestando su preocupación en cuanto al éxito o fracaso del GATT.

Dado el conflicto que persiste propongo que se negocie entre cada una de las partes con compromisos específicos y no globales. Sugiero que se disminuyan los subsidios a productores en los países miembros, que los gastos presupuestales destinados al subsidio a las exportaciones agrícolas se reduzcan y que al mismo tiempo el volumen de las exportaciones subsidiadas disminuyan.

No con esto propongo que se libere desmesuradamente la agricultura, como lo solicitó el presidente Bush en este 1991 en La Haya en donde se reunió con los representantes de la CEE y donde claramente se ve que la intransigencia de los países industrializados ha persistido y puesto a la Ronda de Uruguay al borde del fracaso. Pero si sugiero esfuerzos de apertura y desgravación.

Asimismo sugiero el que se pospongan las negociaciones por lo menos hasta el mes de mayo de 1992.

Asimismo considero que incluyendo la liberalización de subsidios en el GATT en todas las materias, se tendrán los ingredientes básicos para lograr un acuerdo en Uruguay.

Deberá incluirse dentro del cuerpo del GATT, "la creación de un órgano auxiliar y un comité compuesto de representantes de cada uno de los signatarios del Acuerdo dentro del cual el comité elegirá un presidente y se reunirá por lo menos dos veces al año cuyas funciones serán la de celebrar consultas en cuanto a la agricultura, recabar información fijación de precios considerablemente inferiores para países en desarrollo. Contención de la subida de los precios, reducción de éstos o pérdida de ventas".

Así también considero que deberá modificarse el artículo 4, párrafo I en el sentido de que se reconozca por los signatarios que los objetivos no comerciales y la importancia que se les atribuya, no serán recurribles y no se incluirán en las concesiones de dicho artículo.

A continuación mencionó los posibles objetivos no comerciales en materia agrícola (para mejor explicación del párrafo anterior):

-El mantenimiento de una determinada cobertura de la superficie de la tierra aprovechable del país (conservación del medio ambiente);

-El mantenimiento de una determinada distribución de la actividad agrícola (por ejemplo, mantenimiento de explotaciones agrícolas en zonas de depresión económica);

-El mantenimiento de un determinado tipo de estructura agraria (explotaciones agrícolas familiares, agricultura descentralizada);

-La promoción de una determinada metodología de producción (ecológica, protección de la flora y la fauna, etc.);

-El mantenimiento de un determinado potencial de producción para periodos de inseguridad prolongada de la oferta (tierras, mano de obra, conocimientos, insumos, capacidad de elaboración, tecnología).

Quiero destacar que dichas modificaciones considero deberán ser objeto de estudio en la Ronda de Uruguay que está llevándose a cabo y asimismo deberá el crearse un curso de política comercial agrícola y de servicios a la luz del GATT a efecto de abundar en los temas y que se esté en la posibilidad de perfeccionar este instrumento jurídico.

Todo esto es de importancia decisiva para el futuro de las relaciones comerciales de nuestro país, ya que entre otras cosas el TLC debe quedar suscrito conforme a lo acordado dentro del GATT. Para México, lo mejor sería que la ronda llegase a un acuerdo lo antes posible para que el TLC siga una ruta más definida.

En otro sentido, un resultado que favorezca al libre o más fácil comercio mundial beneficiaría a México, pues nuestro país no quedaría tan comprometido a la opción de participar en un único bloque, obteniendo mayores posibilidades de llevar adelante la diversificación comercial.

Considere oportuno, para efecto de aportar positivamente con este trabajo de investigaciones el enviar mis propuestas de modificación al GATT. El Centre William Rappard 154, Rue de Lausanne, 1211 Gevene 21 Suiza, esperando poder provocar algún efecto positivo.

BIBLIOGRAFIA

- I.- Abel Garrido Ruiz, GATT, Cámara Nacional del Comercio de la Ciudad de México, 1986.
- II.- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros, y Comercio.
- III.- Conclusiones del H. Senado de la República, LIII Legislatura.
- IV.- Rafael de Piña, Diccionario Jurídico de Derecho Positivo Mexicano, Editorial Porrúa, 1990.
- V.- "El Ingreso de México al Gatt", Presidencia de la República, Talleres Gráficos de la Nación, 1985, Gabinete Económico.
- VI.- GATT, Artículos mensuales escritos entre el mes de abril y septiembre de 1986 por la CANACO.
- VII.- GATT, Instrumentos básicos, Ginebra, marzo, 1969.
- VIII.- GATT, Press Release, diversa información, 1965.
- IX.- GATT, segunda sesión del Comité Propuesto, Ginebra 1984.
- X.- General Agreement on Tariffs and trade basic documents lst. to 36 suplement, Geneva, 1990.
- XI.- González Carrancá, José Luis, Análisis del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Asociación Nacional de Abogados, México, 1982.
- XII.- Graham Thomas, The impact of the Tokio Round Agreements on M.S. Exports Competitiveness, Centre for Strategic and International Studies, Significant Issues Series, Georgetow University, Washington, D.C., 1981.

- XIII.- Graham Thomas, *The impact of the Tokio Round Agreements on M.S. Exports Competitiveness*, Centre Strategic and International Studies, Significant Issues Series, Georgetown University, Washington, D.C., 1981.
- XIV.- *Incomex, el GATT y las Negociaciones Comerciales Multilaterales*, Ronda ,Tokio, Colombia, 1983.
- XV.- Jara Puga Alberto, *Características del Nuevo Ordenamiento del Comercio Internacional*, Revista integración Latinoamericana, Buenos Aires, 1982.
- XVI.- *Ley de Comercio Exterior Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional*.
- XVII.- Querol Vicente, *El Arancel Aduanero Mecanismos de la Política Comercial*, Editorial Pac, 1985.
- XVIII.- Querol Vicente, *Negociaciones Comerciales Multilaterales*, Revista de Investigaciones Jurídicas, Año 5, Número 5, México, D.F., 1981, Publicación de la Escuela Libre de Derecho.
- XIX.- *Restricted Information of Uruguay Negotiations. (Anexos)*.
- XX.- Riesco Alberto, *Evolución Jurídica e Institucional del GATT*, Revista de Integración Latinoamericana, abril de 1982.
- XXI.- Rivero Osvaldo, *Nuevo Orden Económico y el Derecho Internacional para el Desarrollo*, Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo, México, 1978.
- XXII.- Seara Vázquez Modesto, *Tratado General de la Organización Internacional*. Fondo de Cultura Económica, Primera Edición, México, 1974.

- XXIII.-** Texto del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. (SECOFI).
- XXIV.-** Texto de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- XXV.-** The Contracting parts to protocols decisions and reports 1953-1991, Gatt restricted.
- XXVI.-** UNCTAD Informe sobre el Comercio y Desarrollo, ZAR/4 volumen II.
- XXVII.-** UNCTAD V, Negociaciones Comerciales y Multilaterales, Evaluación y Nuevas Recomendaciones basadas en ellas, Manila, 1979.
- XXVIII.-** Witker Jorge, Los Códigos de Conducta del GATT, Gu-ma Editorial, México, D.F., 1982.