

para el proceso de desgravación entre las partes contratantes del GATT. La última de éstas puso más énfasis en el estudio de las modificaciones arancelarias que venían de realizar los seis países de la recién creada Comunidad Económica Europea (1962). Los resultados de estas dos rondas fueron muy reducidos.

La sexta rueda se llevó de nuevo a cabo en la ciudad de Ginebra, y se le llamó "Kennedy" a iniciativa de los Estados Unidos, país que deseaba incrementar sus exportaciones a la CEE. En esta reunión se abrió una nueva posibilidad comercial, al haberse expedido la Ley de Expansión Comercial de Estados Unidos (Trade Expansion Act) que permitía al presidente de ese país, hasta el 30 de junio de 1967 rebajar los gravámenes arancelarios hasta en un 50% a lo largo de cinco años, a suprimir totalmente los derechos para los productos que la CEE y los EE.UU. controlaban, lo mismo negociar mediante categorías externas de productos (reducción lineal en vez de producto por producto).

Las anteriores bases condicionaron y definieron la Ronda Kennedy en la cual se logró una reducción de los aranceles en alrededor del 36% para los 37 países que se hicieron representar. Las reducciones arancelarias afectaron cerca de 6.000 productos, especialmente los manufacturados. Los países en vías de desarrollo consideraron poco efectivo los logros ya que las reducciones arancelarias no eran suficientes para establecer un flujo de comercio más libre, y que prácticamente los aranceles habían sido sustituidos por restricciones no arancelarias, no negociadas en esa oportunidad y que en general obstaculizaban el comercio.

La Rueda Kennedy es muy importante, porque no es hasta ese momento que las partes contratantes se dieron cuenta de la creciente importancia que habían adquirido las medidas no arancelarias como obstáculos para una rápida expansión del comercio internacional. Este fenómeno se debió básicamente a que los aranceles habían alcanzado niveles relativamente bajos como resultado de las

negociaciones comerciales celebradas, y que los países comenzaron a recurrir con mayor frecuencia a medidas proteccionistas no arancelarias, campo en donde no existía una disciplina internacional por el carácter jurídico especial de la Parte II del Acuerdo General.³⁵

La séptima rueda de negociaciones multilaterales se llevó a cabo en Ginebra entre 1973 y 1979, y se le conoce bajo el nombre de Rueda Tokyo. La misma fue convocada para resolver principalmente los problemas emanados de la crisis comercial monetaria en Estados Unidos en 1971; la creciente importancia que había adquirido Japón, y la nueva dimensión de la CEE, a raíz de su proyectada ampliación, y la forma de convenios comerciales y acuerdos de asociación con la AELC (Asociación Europea de Libre Comercio) y los países del Mediterráneo, respectivamente. Estos últimos hechos habían ocasionado que una parte, cada vez mayor del comercio mundial, ya no se realizara según "el principio de la nación más favorecida", incrementando así la discriminación contra terceros países.

Las negociaciones abarcaron la reducción o eliminación de las medidas arancelarias, las no arancelarias y otras que afectaban el comercio mundial de los productos industriales y los agropecuarios. Los países en desarrollo, mediante el establecimiento de disposiciones concretas sobre el trato especial y más favorable, se aseguraron beneficios adicionales a sus intereses comerciales. El logro más importante para los países en vías de desarrollo durante la Ronda Tokyo fue la creación de "la cláusula de habilitación", a la cual hicimos referencia páginas atrás.³⁶

En general la Ronda de Tokyo llevó a cabo importantes negociaciones en las siguientes áreas: reducciones arancelarias; reducción o eliminación de obstáculos no arancelarios; reducción coordinada de todos los obstáculos al comercio en sectores escogidos; estudio del Sistema de Salvaguardia multilateral;³⁷ la liberalización del comercio en el

35. En la Parte II del Acuerdo General se encuentran las pautas de conducta referentes a medidas no arancelarias tales como los derechos compensatorios y los derechos "antidumping", las subvenciones, el aforo aduanero, las marcas de origen, las restricciones cuantitativas, las empresas comerciales del Estado, etc. La Rueda Kennedy es muy importante, como mencionamos páginas atrás, porque en ella se complementó la Parte IV del Acuerdo General. Dicha parte venía a recoger los principios aprobados en la 1a. Unctad (Ginebra, resolución 1995 (XIX) de 1964).

36. Supra p.

37. El objetivo perseguido por los trabajos en este tema era el de mejorar a través de la elaboración de un Código de Conducta, las disposiciones del artículo XIX del GATT, sobre las "Medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares", conocido como la "Cláusula de Salvaguardia". Mediante la aplicación de dicha disposición las partes contratantes, bajo determinados procedimientos y requisitos, pueden suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto a un producto en cuestión, o retirar, o modificar la concesión.

sector agrícola, y tratamiento especial de los productos tropicales. En el campo arancelario se efectuaron centenares de negociaciones bilaterales y plurilaterales que abarcaron más de 27 mil posiciones arancelarias. La mayoría de estas concesiones se escalonaron durante un periodo de ocho años, a partir del 1 de enero de 1980, hasta el 1 de enero de 1987.

Por último la necesidad de superar el recrudecimiento del proteccionismo motivó a las partes contratantes a negociar dentro de la Rueda Tokyo, acuerdos multilaterales sobre las subvenciones y las medidas compensatorias, los obstáculos técnicos al comercio, las compras del sector público, la valorización en aduana y el trámite de las licencias de importación. También, se renegóció el Acuerdo *Antidumping*, que se venía revisando desde la ronda anterior. El texto se modificó, con el fin de armonizar sus disposiciones con las del Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias y facilitar la participación de los países en desarrollo.

C. Otros logros importantes.³⁸

Además de los logros alcanzados en cada una de las diferentes ruedas de negociaciones, el GATT ha logrado importantes acuerdos; entre otros, por ejemplo, en subvenciones y medidas compensatorias con el propósito de establecer que éstas no afecten los intereses de ningún signatario y que las medidas no entorpezcan el comercio internacional. Se estableció una diferencia entre las subvenciones internas a la producción y las subvenciones a la exportación. No se prohibió las subvenciones internas siempre que no causen perjuicio, de lo contrario el país que las aplica debe consultar con los posibles afectados. Respecto a las subvenciones a la exportación, no pueden aplicarse a los productos básicos, de tal modo que el país obtenga una parte del comercio de exportación mundial del producto superior a aquella que sea equitativa.

En el campo de compras del sector público, se han logrado acuerdos para lograr una mayor competencia internacional en el mercado del sector público. Se establece el principio de no discriminación entre los productores y los proveedores nacionales y los de otros países participantes, en lo que se refiere a las leyes, reglamentos, procedimientos

y prácticas relativas a las compras del sector público. Contempla reglas detalladas relativas al procedimiento de las licitaciones, a fin de garantizar su transferencia y por último prevé el establecimiento de un Comité de Compras del Sector Público que examinará anualmente su aplicación y funcionamiento y estipula reglas detalladas con respecto a la información, las consultas y la solución de diferencias.

En materia aduanera se legisló un Código de Valoración en Aduana cuyo objetivo es establecer normas de valorización que garanticen mayor uniformidad y certeza en lo relativo a su aplicación, así como definir un sistema justo, uniforme y neutral, conforme a las realidades comerciales, que impida la utilización de valores aduaneros arbitrarios o ficticios. Dicho Código establece cinco métodos de valorización, clasificados jerárquicamente en forma tal que cuando el primer método no permita una evaluación, podrá utilizarse el segundo método y así sucesivamente. En el Código también encontramos disposiciones sobre cuestiones de conversión de divisas, el derecho a recurrir ante la autoridad judicial, la evaluación y el rápido despacho de las mercancías.

Se han concretado acuerdos sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación con el objeto de simplificar los procedimientos y prácticas en la expedición de licencias de importación, darles transferencia y garantizar su aplicación justa y equitativa.

En el sector agropecuario los resultados han sido muy pobres, es un sector excluido de la gran corriente de liberación del comercio impulsado por el Acuerdo General. Es más, el Acuerdo no hace ninguna distinción entre el comercio de los productos agrícolas y el de los industriales.³⁹ Este sector es estratégico debido a su influencia en los índices de costo de vida y en la disponibilidad de bienes de consumo de uso inmediato, y además, por la firme oposición de los países desarrollados, especialmente de las Comunidades Europeas, que han establecido una gran protección para este sector a través de su "Política Agraria Común".

A partir de la "Rueda Kennedy" se trata de dedicar especial atención a los problemas agropecuarios, sin embargo durante estas negociaciones multilaterales, los resultados logrados en dicho

38. Hacemos la aclaración que pasamos revista sólo a los logros que a nuestro juicio merecen destacarse, de todas maneras es una síntesis de un proceso muy largo y complejo.

39. Excepción hecha de las limitadas disposiciones del artículo XVI, que tratan de regular la concesión de subsidios a las exportaciones cuando tienen efectos perniciosos para otras partes contratantes.

campo fueron muy mediocres. Se acordaron rebajas arancelarias para la carne y los lácteos, pero sin llegar a una liberalización general del comercio mundial de éstos. Varios países desarrollados ofrecieron rebajas arancelarias para productos tropicales, algunas de ellas puestas en práctica inmediatamente. Durante la Rueda Tokyo se crearon dos grupos para tratar este tema: Agricultura y Productos tropicales, que a su vez se dividió en cereales, carne de bovino y lácteos.

Por la importancia de los productos señalados, veamos por separado cada uno de ellos.

1. Productos tropicales.

Las partes contratantes en la Ronda Tokyo expresaron que los productos tropicales fueran tratados como un sector especial y prioritario de las negociaciones comerciales multilaterales. De acuerdo a los procedimientos estipulados 46 países en desarrollo presentaron a 11 países desarrollados peticiones de concesiones arancelarias y no arancelarias respecto de las exportaciones de productos tropicales. Dichas peticiones abarcaron además de cubrir los productos típicos, atendió las materias primas y manufacturadas producidas por los países en desarrollo y que exportaban o podían exportar en el futuro.

2. Agricultura.

En el sector agrario las negociaciones se encaminaron básicamente a la búsqueda de soluciones multilaterales para los lácteos, los cereales y la carne, y en menor medida a la reducción de derechos arancelarios y eliminación de las barreras no arancelarias para los demás productos agrícolas. Se negociaron acuerdos internacionales para la carne de bovino y para los lácteos. Para el resto de los demás productos agrícolas las negociaciones se llevaron a cabo mediante el intercambio de lis-

tas de solicitud y de ofertas de rebajas arancelarias y eliminación de barreras no arancelarias.

3. Acuerdo de la carne de bovino.

Los principales objetivos del acuerdo de carne de bovino son fomentar la expansión, la liberalización y la estabilidad del comercio internacional de la carne y de los animales vivos de la especie bovina, así como incrementar la cooperación en dicho sector. Se estableció, según el Acuerdo, un Consejo Internacional de la Carne, integrado por los países miembros que entró en vigencia el 1 de enero de 1980.

Por último tenemos una serie de resultados positivos en el sector industrial. En general las reducciones arancelarias de las cinco primeras ruedas de negociaciones comerciales se hicieron principalmente para los productos industriales y en menor medida para los agropecuarios, como ya lo hemos dicho. Se legisló sobre industrias de carácter estratégico (nuclear, electrónica, espacial e informática; industria pesada civil y la industria de papel).

En general, el sistema GATT ha llegado a buenos resultados, ha logrado la transición de una diplomacia del comercio bilateral a una diplomacia del comercio multilateral que ha permitido a los países pequeños y medianos estar presentes y participar en todos aquellos ámbitos donde se preparan las discusiones que afectan las políticas económicas. Por último es importante mencionar la decisión que tomaron las partes contratantes de abrir un centro de servicios de información comercial y servicios consultores de promoción del comercio para beneficio de los países menos desarrollados, el Centro de Comercio Internacional, que es hoy día la más importante organización intergubernamental a escala mundial que presta dicho servicio.

III. NUEVA RONDA DE NEGOCIACIONES

A. Consideraciones generales

La actual nueva ronda de negociaciones multilaterales conocida bajo el nombre de Rueda de Punta del Este, por haber sido en esa ciudad uruguaya la reunión ministerial (setiembre de 1986) marca el inicio de nuevos y trascendentales cambios en diversos aspectos del comercio internacional.

Los antecedentes de la presente negociación comercial se encuentran en una iniciativa japonesa-norteamericana, a la cual se sumaron las Comunidades Europeas: entre los "tres grandes" los conflictos comerciales son de tal magnitud que muchas veces dificultan los acuerdos políticos.⁴⁰ Desde 1981, debido a la apreciación del dólar los Estados Unidos absorbieron buena parte de la

40. Ejemplo de lo que decimos, ha sido el Acuerdo que EE.UU. impuso al Japón y Alemania Federal en el mes de diciembre de 1986 para reducir su gran déficit fiscal, véase: Rhenán-Segura J. *Relevo Económico Mundial*. En La Nación p. 15 A. 9-12-86.

producción manufacturera de las Comunidades Económicas y de Japón. Al mismo tiempo, la CEE y los EE.UU. se libraron a políticas agrícolas voluntarias que deterioraron los precios en los mercados internacionales y dejaron disminuidos sus presupuestos nacionales. La economía japonesa mantiene la tradición de aprovisionarse en el mercado internacional únicamente de manera selectiva. EE.UU. desea que los "nuevos sectores" del comercio internacional reciban una regulación adecuada y así preservar las ventajas adquiridas en materia de servicios debido a que ese país es gran exportador de servicios financieros, bancarios, turísticos, de comunicaciones, etc.; todos sectores que evitan los puestos de aduana tradicionales pero celosamente resguardados por la legislación nacional. Los "tres grandes" del comercio internacional optaron por convocar una rueda de negociaciones en el ámbito del GATT para preservar el carácter multilateral de ellos. Ante semejante panorama, los países en vías de desarrollo como era de prever acogieron la invitación con grandes reservas.⁴¹

En 1982, una reunión ministerial había establecido un "Programa de trabajo" bastante concreto, por el cual los países desarrollados debían comprometerse a dismantelar sus políticas comerciales contrarias al GATT y a no introducir nuevos métodos que contraviniesen las reglas existentes. Lejos de lograrse tales compromisos los países en desarrollo ante la nueva rueda, consideran que la misma retardará el compromiso y desviará la atención de los gobiernos de las necesidades inmediatas de las economías en desarrollo. La relación entre crisis financiera y necesidades comerciales no encuentra un eco concreto de parte de los países industrializados.

B. Temas y propuestas en la nueva ronda.

Los temas en la Conferencia de Punta del Este se dividieron en temas de interés, a saber: participación, modalidades y disposiciones, statu quo y dismantelamiento, y trato reservado; y los temas prioritarios: el comercio agropecuario, productos tropicales, recursos naturales, aranceles, el artículo XXVIII (modificación de las listas, restricciones cuantitativas, acuerdos de las nuevas conversacio-

nes multilaterales (Códigos de la Rueda de Tokyo), subvenciones y procedimientos de solución de diferencias). En agenda también se conocerán otros asuntos tales como servicios, inversiones, mercancías falsificadas, tecnología de punta, así como relación comercio-finanzas.

La Conferencia de Punta del Este trabajó sobre la llamada "propuesta Colombo-Suiza" que en su forma original tenía la forma de una declaración ministerial dividida en siete partes. En el breve preámbulo de cinco considerandos se habla de "entablar negociaciones comerciales multilaterales en el marco y bajo los auspicios del GATT y concluir dichas negociaciones en un plazo de cuatro años". Al decir "en el marco", se refiere a los temas propios del GATT; "bajo los auspicios" incluye nuevos temas. Los objetivos (parte I de la propuesta en estudio) fueron tres: mayor liberalización y expansión del comercio mundial, reforzar el papel del GATT e incrementar la capacidad de respuesta del sistema del GATT. La parte II hablaba de "principios generales por los que se regirán las negociaciones incluyendo los principios de trato diferenciado, no reciprocidad, reconocimiento de la situación de los países menos adelantados y por último, la parte III de la propuesta hablaba de los compromisos de statu quo y dismantelamiento.

En síntesis, la propuesta Colombo-Suiza sirvió de base a la reunión Ministerial de Punta del Este y los temas en ella tratados fueron: Aranceles, medidas no arancelarias, productos tropicales, recursos naturales, productos de tecnología de punta, textiles y vestido, agricultura, salvaguardias, acuerdos de las negociaciones comerciales multilaterales, subsidios y medidas compensatorias, solución de controversias, servicios, comercio de mercancías falsificadas e inversiones.

C. Declaración ministerial

A continuación analizaremos los puntos más sobresalientes de la Declaración Ministerial sobre la Ronda Uruguay. Según se desprende de las actas de la reunión, los países que tuvieron la mayor responsabilidad en la misma fueron los siguientes CEE, Japón, EE.UU., Australia, Nueva Zelandia, Suiza, Brasil, Perú, Uruguay, Jamaica y en menor importancia algunos países africanos y asiáticos.⁴²

41. Ejemplo de esto fue las diferentes propuestas que se barajaron en Punta del Este, siendo las más importantes la brasileña (Prep. Com. (86)41 (23-6-86) Rev I. que junto con 10 países más no admitía la inclusión del comercio de servicios en el GATT, la otra propuesta importante y que fue la que prevaleció en la Conferencia fue la Colombo-Suiza (Prep.Com./W/47(18,7,86) Rev 1, a la cual haremos referencia posteriormente.

42. Obsérvese la predominancia de los países más industrializados, que por lo general asisten a este tipo de conferencias con un brillante equipo de negociadores.

De la primera parte de la Declaración merece destacarse la segunda frase "contener y hacer retroceder el proteccionismo y a eliminar las distorsiones del comercio" muy importante para los países en vías de desarrollo. En esta primera parte, el llamado "Grupo de los 10" (países en vías de desarrollo) logró introducir una referencia al "endeudamiento de gran número de partes contratantes" (Perú) y la delegación de Jamaica que en el último párrafo de esta primera parte las palabras "en el marco y bajo los auspicios del GATT" con lo cual se venía a legitimar la acción de la Institución.⁴³

En los objetivos del documento, en su primer párrafo, a iniciativa de Jamaica y después de muchas conversaciones se incluyó "especialmente de las partes contratantes en desarrollo", el resto del párrafo fue redactado por la delegación suiza.

El párrafo segundo debe su progenitura a los países en vías de desarrollo, especialmente los africanos que hablaron de "potenciar la función del GATT, mejorar el sistema multilateral de comercio basado en los principios y normas del GATT y someter una proporción más grande del comercio mundial a disciplinas multilaterales, convenidas, eficaces y exigibles". El párrafo siguiente (III) fue a completa iniciativa de los países industrializados, más Suiza, y en cierta forma se puede decir que fue la respuesta al segundo, en él se habla de "incrementar la capacidad de respuesta del sistema GATT... potenciar la relación del GATT con los organismos internacionales". Al final de este párrafo, la delegación del Uruguay logró pasar la frase "la capacidad de los países endeudados para hacer frente a sus obligaciones financieras".

El párrafo IV fue a total iniciativa de la Junta de Comercio-Unctad y en ella se pide un mayor acceso a los mercados. Cuando hablamos de la Unctad, debemos pensar en el Grupo de los 77.

La segunda parte de la Declaración se refiere a "Principios generales por los que se regirán las Negociaciones". El primer párrafo fue redactado a iniciativa de Jamaica y nos llamó la atención las palabras "de manera transparente", el trasfondo del mismo, es que son muchas las veces que Jamaica ha acusado a algunas de las partes contratantes de no "jugar limpio". El segundo párrafo fue redactado por los 7 grandes países industrializados del mundo, en él se habla de "No obstante, los acuerdos a que se llegue en las fases iniciales, especialmente los relativos a cuestiones de carácter

institucional, podrán aplicarse a título provisional o definitivo, si así se conviene. . ." esta redacción disgustó a los países en vías de desarrollo que dijeron ser la "solución aspirina", ya que no viene a solucionar nada. El párrafo V es muy importante ya que en él se reafirma la cláusula de habilitación "ni las partes contratantes desarrolladas tratarán de obtener concesiones que sean incompatibles con las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de las partes contratantes en desarrollo ni estas últimas tendrían que hacer tales concesiones". Por último el párrafo 7 de este apartado B, Bangladesh tomó la iniciativa, que ya venía de la Rueda Tokyo de "se prestará especial atención a la situación y los problemas particulares de los países menos adelantados".

La parte C de la Declaración habla de las consecuencias jurídicas que se han tomado mientras duren las conversaciones, especialmente en el campo de statu quo y desmantelamiento: "todo participante podrá señalar a la atención del mecanismo de vigilancia apropiado cualesquiera acciones u omisiones que considere pertinentes para el cumplimiento de estos compromisos" (se refiere a los de la Declaración Ministerial).

En la sección D, encontramos los temas de las negociaciones: aranceles, medidas no arancelarias, productos tropicales, productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, textiles y vestido, agricultura, salvaguardias, subvenciones y medidas compensatorias, solución de diferencias, aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, incluido el comercio de mercancías falsificadas y medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio. La sección E habla de diferentes aspectos del funcionamiento del sistema GATT y la sección F se refiere a la calidad de las participaciones en la nueva ronda de negociaciones, así tenemos que podían participar a) todas las partes contratantes b) los países que se hayan adherido provisionalmente al Acuerdo General, c) los países que apliquen de facto el Acuerdo General y hayan manifestado, a más tardar el 30 de abril de 1987, su intención de adherirse a él y de participar en las negociaciones d) los países que hayan comunicado a las partes contratantes, en una reunión ordinaria del Consejo de Representantes, su intención de negociar las condiciones de su integración en calidad de partes contratantes y e) los países en desarrollo que para el 30 de abril de 1987 hayan iniciado el procedi-

43. Hemos utilizado el texto de la Declaración Ministerial en español núm. de referencia GATT/1396. 25 de setiembre de 1986.

miento de adhesión al Acuerdo, con la intención de negociar las condiciones de su adhesión durante el curso de las negociaciones.

D. Participación de Costa Rica en la nueva ronda.

Según el apartado F de la Declaración Ministerial, sección 4, d): Costa Rica participa en la nueva ronda por "su intención de negociar las condiciones de su integración en calidad de parte contratante".

Costa Rica participó activamente por intermedio del embajador Soley Soler, y quien escribe, en todas las reuniones del Comité preparatorio de la reunión ministerial del 15 de agosto de 1986. A Punta del Este el país envió una delegación encabezada por la Sra. Ministra de Comercio Exterior, Licda. Muni Figueres de Jiménez quien el 18 de setiembre pronunció un discurso que nos interesa destacar dos aspectos. Primero, en la intervención, la Sra. Ministra reafirma su participación en el

GATT y su consiguiente fe en el sistema multilateral:

"Nos encontramos, () ante la feliz coincidencia de realizar las gestiones de adhesión, en el marco de esta sesión ministerial que inicia una nueva Ronda de Negociaciones del GATT.

Los costarricenses queremos participar en la medida de lo posible, en ella. Si bien no puede afirmarse que el GATT haya recogido en su totalidad las aspiraciones de los países en desarrollo, consideramos que los problemas comerciales de nuestro país, tienen más posibilidades de solución a través de él, que tratando de manejarlos bilateralmente".⁴⁴

Y en segundo lugar se señala la participación de Costa Rica, activamente en la Ronda "En suma, buscamos participar, oportunamente, en todos los comités que se establezcan en la nueva Ronda".⁴⁵ En el último capítulo de nuestro trabajo, nos extenderemos en las ventajas y posibilidades que tiene el país en la participación de la nueva ronda.

IV. FUNCIONAMIENTO DEL GATT

Por funcionamiento del GATT, nosotros, entendemos las vías y los medios con que cuentan los países miembros para llevar a cabo los objetivos de la Institución, en otras palabras las reglas jurídicas y los procesos de negociación. Creemos importante señalar brevemente los objetivos a perseguir.

- a) Liberalización progresiva de los intercambios por la reducción sustancial de tarifas aduaneras y la eliminación general de restricciones cuantitativas,
- b) Comercio sin discriminación por la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida y un tratamiento especial para los países en vías de desarrollo.
- c) Establecimiento y mantenimiento de una base estable para el desarrollo del comercio internacional a fin de asegurar el máximo posible de seguridad y transparencia en los intercambios.

- d) Consultas y reglamentación de los diferendos para evitar lesionar los intereses comerciales de los países miembros.⁴⁶

El funcionamiento del GATT, como ya lo hemos dicho, ha sido evolutivo, lo cual es natural, debido a las características del comercio internacional y a la misma situación especial en que nació el Acuerdo General; también debido al aumento de países miembros con diferentes niveles de desarrollo y heterogeneidad de sistemas que se han adherido al sistema.

A continuación examinamos la propia organización internacional, el mecanismo de la toma de decisiones, y la cláusula de salvaguardia, así como el control mismo de funcionamiento.

A. La organización Internacional.

Como ya lo vimos en el primer capítulo de este trabajo, el GATT tuvo un origen muy especial. No se concibió como una institución en el sentido

44. Costa Rica. *Declaración hecha por la Sra. Muni Figueres de Jiménez, Ministra de Comercio Exterior, en la reunión ministerial de las partes contratantes*. Punta del Este. (Uruguay) 15-19 set. 1986 GATT. Doc. Min. (86) ST/49.

45. *Ibidem*.

46. *Supra* Cap. 1. Apartado C.

orgánico, sino como un organismo provisional, de anticipación a la Carta de La Habana. Todo ello nos lleva a preguntar lo siguiente. Entonces: ¿Cuál es la estructura jurídica del Acuerdo? El GATT no es una institución en el sentido común de la expresión, desprovisto de todo objetivo organizacional. Es sólo un Código de Conducta en el marco del comercio internacional de mercancías, estructurado en torno a los principios de liberalización económica que afloran en los años de guerra y postguerra.⁴⁷ En el artículo XXV del Acuerdo encontramos un germen institucional al disponer que "los representantes de las partes contratantes se reunirán periódicamente para asegurar la puesta en práctica de aquellas disposiciones de este Acuerdo que exijan proceder en conjunto, como asimismo para facilitar el cumplimiento de los objetivos y el logro de los fines de este Acuerdo."⁴⁸

Hoy día la situación ha variado mucho, a pesar de la ambigüedad jurídica, el GATT se presenta con todos los atributos de una organización internacional. Y en el cuadro de la vida de los organismos internacionales el GATT es tratado de "facto" como una institución especializada.

Veamos a continuación los mecanismos con que cuenta la organización internacional.

1. Las Partes Contratantes.

Las Partes Contratantes, (escrito todo en letras mayúsculas) constituye el sólo órgano institucional previsto al origen del Acuerdo General. Las mayúsculas significan que se trata de un organismo colectivo encargado de poner en práctica los objetivos del Acuerdo.

Las partes contratantes tienen el poder legislativo, como se mostró por ejemplo cuando se adoptó la parte IV y la modificación de ciertos artículos (art. XVIII, etc.). Las partes contratantes son las encargadas de interpretar las diferentes disposiciones del Acuerdo dando la interpretación del caso sin instancias superiores. También acuerdan las derogaciones a los países miembros según lo establecido en el artículo XXV, párrafo 5. Las partes contratantes tienen funciones jurisdiccionales,

ya que ellas son llamadas a pronunciarse cuando hay dificultades entre los diferentes países miembros sobre la compatibilidad de sus políticas comerciales.

2. El consejo de representantes.

a) El estatuto y las competencias del consejo.

Creado por decisión de las partes contratantes, el 4 de junio de 1960. El consejo de representantes es jurídicamente el órgano de intersección. Dicho consejo sustituyó el Comité de intersección que se reunía a deseo de las partes contratantes. El consejo es competente para conocer todas las cuestiones que tratan las partes contratantes, así como asuntos urgentes. También prepara las sesiones de las partes contratantes, supervisa los trabajos de los diferentes comités, los grupos de trabajo y todos los otros órganos subsidiarios del GATT. Examina sus reportes y hace las recomendaciones del caso a las partes contratantes. El consejo puede crear los órganos subsidiarios que estime necesarios y decide a su vez sus atribuciones.

El consejo está compuesto de representantes de todas las partes contratantes que solicitan formar parte de él. El consejo tiene un presidente y dos vicepresidentes elegidos por año, entre los miembros de las partes contratantes. Si una parte contratante estima que una decisión tomada por el consejo le es perjudicial, la puede suspender y avisar inmediatamente a las partes contratantes, dicho procedimiento nunca se ha llegado a utilizar.

b) El funcionamiento del consejo.

El consejo en los últimos años se ha convertido en un órgano muy importante de las actividades del GATT, especialmente a partir del 25 de noviembre de 1968, fecha en que las partes contratantes decidieron que el consejo se ocupara de los grandes problemas comerciales internacionales.⁴⁹ Hoy día es el órgano central del GATT, debido principalmente a razones de orden práctico. Se reúne en promedio nueve veces por año y es atendido generalmente

47. Aimone Gibson, op. cit. p. 98.

48. Es importante mencionar por ej., que debido a la misma ambigüedad jurídica del GATT, la contribución de los EE.UU. a la Institución provino hasta 1974 del Departamento de Estado "Conferences and Contingency Fund", que designó un porcentaje al GATT, como una organización provisional. A partir de 1974 con el "Trade Act" y con la participación de ese país en la Ronda Tokyo la situación cambia, y hoy día la contribución al igual que otras contribuciones a otros organismos internacionales está sujeta al Congreso. Public Law 93-618. 93 rd. Congress H.R. 10710, January 3, 1975. Sec. 121 d.

49. XXV sesión de las partes contratantes, 25 de nov. de 1968. SR.25/9, 13 po 176-177. Dic. 1968.

te por los representantes diplomáticos de las partes contratantes que tienen su oficina respectiva en Ginebra, sede del GATT. Por lo general sus decisiones son tomadas por consenso; nunca desde su creación se ha llegado a votar.

3. Los comités, grupos de trabajo y los grupos especiales de expertos.

Los comités, los grupos de trabajo y los grupos especiales de expertos son los instrumentos de trabajo de las partes contratantes y del consejo.

3.1. Los comités

Son generalmente establecidos para proceder al estudio de cuestiones importantes. El o los comités están abiertos a las partes contratantes y algunos de ellos son permanentes como el comité de la balanza de pagos, el de concesiones tarifarias, el comité de presupuesto, el comité de comercio y de desarrollo (creado en virtud de las disposiciones de la Parte IV (art. XXXVIII). Este último comité ha llegado a adquirir una gran importancia en los últimos años, para mostrar su peso, su presidente es elegido por las partes contratantes entre los representantes de algún país en vías de desarrollo. Los presidentes de los otros comités son elegidos o designados por el consejo.

No permanentes son los comités de negociaciones comerciales que tienen como mandato llevar a cabo las negociaciones para la adhesión de una parte contratante.

3.2. Los grupos de trabajo.

Los grupos de trabajo son creados temporalmente para resolver asuntos inmediatos importantes. Son de creación del consejo y son abiertos a todos los países interesados. Sus conclusiones son el resultado de un cierto consenso lo que facilita su adopción por el consejo.

3.3. Grupos especiales de expertos.

Los grupos de expertos tienen como función los procesos de reglamentación y solución de diferendos. A diferencia de los dos anteriores, este grupo está formado por especialistas que dejan a un lado su nacionalidad, para dar respuestas más generales a los problemas de la institución.

Los comités, y los grupos de trabajo constituyen las células en donde se elaboran las activida-

des y acción del GATT. Los mismos ayudan a facilitar las decisiones de los órganos directores: las partes contratantes y el consejo. La secretaría del GATT aporta, a su vez su apoyo técnico y jurídico a todos los órganos.⁵⁰

3.4. Grupo consultativo de los 18.

Dicho grupo fue creado temporalmente en 1975 y en 1979 se convirtió en permanente.⁵¹ El grupo como lo indica su nombre lo forman 18 países miembros que son escogidos en forma representativa, en él están presentes los países industriales, los países de economía planificada y los países en vías de desarrollo.

Es un grupo de alto nivel, los países miembros son representados en sus reuniones generalmente por personalidades de la política comercial de esos países. Es un grupo de carácter consultivo que se reúne tres o cuatro veces por año para examinar los grandes problemas de la política comercial. Su presidente presenta a final de año una memoria que se integra a la del consejo y a la de las partes contratantes. El grupo tiene por misión las siguientes responsabilidades: seguir la evolución del comercio internacional, prever hasta donde sea posible las diferentes perturbaciones que se producen en el sistema de comercio multilateral, y seguir los consiguientes procesos de ajuste con otros organismos especializados, por ejemplo el FMI

3.5. El director general.

La Carta de La Habana, que como hemos dicho varias veces ya, nunca entró en vigor, hablaba de un director general para la O.I.C. Las partes contratantes decidieron el 23 de marzo de 1965 crear un director general a la cabeza de la institución. El director general es el guardián del Acuerdo General y por medio de la persuasión debe lograr el respeto de sus diferentes reglas. El director general es la persona que dirige los trabajos del secretariado, el presupuesto y en general todos los aspectos administrativos concernientes a las partes contratantes.

Tradicionalmente el director general es el encargado de presidir los comités de negociación, lo mismo las rondas de negociación multilaterales, o los acuerdos particulares de un sector determinado. El hecho de que el director general dirija las negociaciones y los diferentes comités le permite a

50. GATT. Declaración ministerial del 29 de noviembre de 1982. IBDD. Núm. 29. p. 15.

51. GATT IBDD. Núm. 26. p. 316.

éstos llegar a una cierta imparcialidad. En sí el director general no tiene ningún poder ni derecho.

B. Los mecanismos de toma de decisiones.

Los procesos de decisión en el GATT han seguido las transformaciones en función de su evolución institucional y de las nuevas diferentes funciones que ha adquirido la institución.

1. Las reglas.

Según las disposiciones del Acuerdo General, la competencia de decisión la tienen las partes contratantes, cada una de ellas tiene una voz y un voto. Salvo disposiciones contrarias del Acuerdo General, las decisiones de las partes contratantes son tomadas por la mayoría de los votos emitidos (art. XXV, párrs. 3 y 4). Según las reglas de procedimiento de sesiones de las partes, la mayoría simple de las partes contratantes constituye el quórum.

2. La práctica.

Las partes contratantes raramente votan. Generalmente las decisiones se dan por consenso, los únicos casos en que se dan votaciones formales son cuando accede un nuevo miembro y con las derogaciones. En el primer caso mencionado, la práctica ha sido votar solamente por formalidad, ya que en la realidad, cuando se llega a esa etapa, ya las negociaciones están lo suficientemente avanzadas como para que se dé la posibilidad de un rechazo por parte de una parte contratante.

El GATT tiene como procedimiento usual evitar recurrir a voto en los casos difíciles, ello significa que ninguna decisión o recomendación es adoptada hasta tanto no se hayan realizado las negociaciones que permitan llegar a un consenso. Dicho sistema tiene un punto débil, por ejemplo, es difícil pensar que una decisión tomada por consenso pueda dar de hecho un veto posteriormente, de todas formas si una parte contratante siente que sus intereses han sido lesionados puede recurrir al voto.⁵²

Las decisiones de las partes contratantes y del consejo son preparadas por los trabajos previos de los comités y los grupos de trabajo. Los resultados

son prenegociados de manera informal en la oficina del director general o en grupos especiales creados para tal efecto.

C. La cláusula de salvaguardia.

En el Acuerdo General tenemos varias cláusulas de salvaguardia. Por ejemplo la cláusula de salvaguardia del artículo XIX: "Medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares", el cual es un elemento esencial en el sistema GATT. Dicha cláusula es un buen ejemplo de las dificultades encontradas en el funcionamiento del Acuerdo.

Las cláusulas de salvaguardia son los elementos claves de los acuerdos de liberalización, su aplicación se traduce en la práctica por medidas de restricción —al menos temporales— a la importación.⁵³

El Acuerdo General prevé la posibilidad que, por circunstancias imprevistas, y por efectos de las obligaciones que el instrumento comporta para las partes contratantes, se presenten situaciones anormales que requieren la adopción de medidas de urgencia para solucionar el problema.

Con tal propósito, se estipula que si, como consecuencia de la evolución imprevista de las circunstancias y por efecto de las obligaciones contraídas por una parte contratante en virtud del Acuerdo General, incluidas en tales obligaciones las concesiones arancelarias, se llegare a importar un producto en el territorio de esa parte contratante, en cantidades tan importantes y en condiciones tales que cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores, dicha parte contratante podrá, en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese perjuicio, suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto a dicho producto, o retirar o modificar la concesión.

La cláusula de salvaguardia del artículo XIX está inspirada en el sistema del GATT que reposa sobre el equilibrio de derechos y obligaciones, así como en el intercambio de concesiones entre los países miembros. La cláusula permite a los países miembros tomar las medidas de protección (normalmente el retiro de concesiones tarifarias como

52. Sobre el consenso en los organismos internacionales véase: Reuter P. y Combacan J. *Institutions et relations Internationales*. Paris. PUF. 1980 ps. 189-199.

53. Watterville, J. "La clause de sauvegarde de l'article XIX du GATT. Cahiers d'histoire et de politique Internationale, núm. 2. ps. 62-93. Institut Universitaire de hautes études internationales. Geneve Automne, 1983.

la imposición de restricciones cuantitativas), cuando las importaciones conllevan un perjuicio grave a los productores nacionales, aunque siempre bajo la reserva de las partes contratantes. Las medidas de protección están bajo el principio y la obligación de la no discriminación (arts. I, II, et XIII), es decir que son aplicadas igualmente a los productos importados provenientes de todas las otras partes contratantes, en otras palabras no son selectivas.

En general, las disposiciones del artículo XIX ofrecen la posibilidad de una gran flexibilidad y el procedimiento para lograr corregir, con la celeridad

que los casos puedan requerir los problemas y dificultades que eventualmente se deriven de la aplicación de concesiones; inclusive las de orden arancelario pactadas dentro del Acuerdo General, y, de esta manera, de presentarse el caso, el país miembro que necesite recurrir a medidas de urgencia sobre los casos particulares, previstos en el artículo XIX no podrá encontrarse en situación de conflicto entre la realidad y las obligaciones que le impone las disposiciones del Acuerdo General, porque este mismo presenta el medio de lograr la solución necesaria.

V. EL CONTROL DE FUNCIONAMIENTO

La Carta de La Habana previó recurrir a la Corte Internacional de Justicia para consultar los asuntos jurídicos de la Organización Internacional de Comercio. En el Acuerdo General no encontramos nada por el estilo, posiblemente dada la naturaleza temporal y el origen del mismo. En todo caso, como ya lo hemos dicho, el objetivo del Acuerdo General es lograr preservar el equilibrio de las concesiones entre los países miembros, el equilibrio de sus ventajas y de sus obligaciones. A continuación examinaremos cómo se da la ejecución y la observación del tratado, así como los procedimientos existentes en materia de diferencias.

A. La ejecución y la observación del tratado.

El Acuerdo General no previó ninguna punición ni coerción; las partes contratantes no disponen de medios legales para obligar a un país miembro a ejecutar sus decisiones.

En caso de perjuicio de un país miembro a las demás partes contratantes, el Acuerdo General prevé el retiro o la suspensión de las diferentes ventajas que en ese momento está obteniendo ese país.

La palabra "retorsión"⁵⁴ es muy frecuente encontrarla en los documentos del GATT, en la práctica no significa otra cosa que el equilibrio de concesiones y de las ventajas entre las partes contratantes. El hecho de que las partes contratantes recurran a medidas de "retorsión" no hay que verlo

como una sanción jurídica, sino solamente como el retorno del equilibrio roto por una de las partes contratantes.

En lo que se refiere a la ejecución del tratado vamos a ilustrarlo por medio de dos ejemplos: el tratamiento dado a la agricultura y el control de las uniones aduaneras y zonas de libre cambio.

1. El comercio de productos agrícolas.

El Acuerdo General no hace distinción entre el comercio de productos industriales y los agrícolas. Sólo algunas disposiciones del Acuerdo hacen referencia a los productos de base o específicamente a los productos agrícolas (art. VI: derecho *antidumping* y derechos compensatorios; art. XVI; subvenciones; art. XX: excepciones generales).

En general las medidas llevadas a cabo para liberalizar el comercio de productos agrícolas han quedado sin efecto debido a las políticas proteccionistas de una gran cantidad de países que se protegen de la concurrencia exterior.

Las diferencias de tratamiento de "facto" a la agricultura toman las siguientes formas:

- a) Disposiciones especiales a los productos de base, es decir subvenciones a la exportación (art. XVI) y existe un "Código sobre subvenciones y derechos compensatorios", que señala también excepciones relativas a la agricultura.

54. En realidad son medidas de represalia, sólo que el modo "retorsión" no existe en la lengua española, aunque es el usado, en los documentos del GATT en esa lengua.

- b) La existencia de regímenes privilegiados de duración ilimitada obtenidos por ejemplo por los Estados Unidos y por el protocolo de acceso de Suiza.⁵⁵
- c) Inobservancia de las reglas del Acuerdo General, por ejemplo el mantenimiento de numerosas restricciones cuantitativas.
- d) Interpretaciones divergentes a las disposiciones del Acuerdo General, especialmente en el campo de las subvenciones a la exportación, la definición de productos primarios, etc.
- e) Medidas cuyo estatuto no está expresamente definido en el Acuerdo General.

Las razones de tratamiento especial a la agricultura no tienen nada que ver con el derecho, ellas son dictadas por los comités de política interna de los países fuertes como los EE.UU. y la CEE imponen sus puntos de vista, llegando muchas veces a paralizar las disposiciones del Acuerdo.

2. El control de las uniones aduaneras y las zonas de libre cambio.

Las uniones aduaneras y las zonas de libre cambio son previstas en el Acuerdo General por una excepción de orden general al tratamiento de la "nación más favorecida", bajo criterios y reservas enumeradas en el artículo XXIV. Los gestores del Acuerdo General no pudieron prever en los años cincuenta la gran proliferación de uniones aduaneras y zonas de libre cambio, precisamente el primer problema de este tipo fue cuando se estaba examinando el Tratado de Roma (1957) que instituyó la CEE. Sucedió un debate muy largo para lograr compatibilizar el tratado con las disposiciones mismas del artículo XXIV del Acuerdo General. Las partes contratantes en esa época no tuvieron otra posibilidad que aceptar el Tratado de Roma, los intereses eran muy fuertes, aparte que los mismos EE.UU. estaban muy interesados en dicha integración. Posteriormente, se han venido sucediendo una serie de acuerdos preferenciales de asociación como el de Grecia (1961) hoy día miembro de la CEE; el de Turquía (1963) y más recientemente la incorporación de España y Portu-

gal⁵⁶ en junio de 1985. Lo mismo, podemos decir, con la asociación preferencial de la CEE con 18 Estados africanos, que fue examinada por las partes contratantes en 1966, la llamada Convención de Yaundé, que se llevó a cabo por razones históricas y económicas.

En general cuando se dan integraciones regionales, en países en vías de desarrollo, ellas son examinadas bajo un espíritu de tolerancia ya que se ve en la integración un instrumento de promoción al desarrollo. El control de la ejecución jurídica del artículo XXIV ha llevado en la práctica sólo a una cierta aplicación, sobre la base de informes periódicos al Consejo; se da un gran laxismo jurídico para llevar a favorecer las políticas comerciales.

B. Los procedimientos de arreglo de diferencias.

El profesor Malinverni a propósito de los procedimientos en los diferendos de las organizaciones económicas internacionales escribe:

"El primer objetivo de los procesos de reglamentación de diferendos no es decidir quien ha cometido el error, o quien tiene la razón o establecer la responsabilidad de un Estado; sino buscar una solución que haga cesar la situación lo más rápidamente posible".⁵⁷

Y para el GATT, las palabras del citado autor no son una excepción, en los procesos de aplicación del artículo XXIII, las partes contratantes precisan de una reglamentación rápida que no afecte el funcionamiento del Acuerdo General. En caso de litigio, las partes contratantes, más que pronunciarse en sanciones propiamente dichas, recomiendan medidas destinadas a proteger las concesiones y las ventajas del Acuerdo General. El procedimiento de arreglo de diferencias está totalmente inspirado en dicha concepción. Para una mayor exactitud, el Acuerdo debería decir los procedimientos de arreglo de diferencias, pero el problema es que encontramos los medios en diversos artículos, y todos los procedimientos vienen a ser diferentes, por ejemplo el de las cláusulas de salvaguardia, (art. XIX) el de modificación de listas de

55. Véase: Kohlhasse, Norbet; Schwamm, Henry: *La negociation CEE-Suisse dans le Kennedy Round*. Lausanne 1963.

56. Véase: ElKim, Natan. *La adhesión de España y Portugal a la CEE y el GATT: antecedentes y cuestiones para América Latina*. En Revista SELA. Julio-setiembre de 1986.

57. Malinverni, G. *Le reglement des differends dans les organisations internationales economiques*, Sijthoff, Leyde, y IUHEI, Geneve, 1974. p. 106 (traducción libre).

concesiones (art. XXVIII) sobre las derogaciones (art. XXV, párrafo 5) y otros. En otras palabras no hay un procedimiento general y en el Acuerdo no encontramos un procedimiento de arreglo de diferendos propiamente dicho.

En 1966 las partes contratantes adoptaron una serie de procedimientos para solucionar los diferendos entre los países industrializados y los países en vías de desarrollo que hoy día lo tenemos vigente. En la Rueda de Tokyo se negoció un texto por el grupo de reformas jurídicas, titulado "Memorándum de acuerdo concerniente a las notificaciones, las consultaciones, el reglamento de diferencias y la vigilancia" con un anexo titulado "Descripción convenida de la práctica habitual del GATT en materia de reglamentación de diferencias". (Art. XXIII párrafo 2) incorporados a las reglas de procedimiento del GATT.⁵⁸

En 1982 se le hicieron a los documentos mencionados una serie de reformas con tal de mejorar su contenido.⁵⁹ En general el procedimiento de arreglo de diferencias fue elaborado por la práctica de la costumbre que siempre busca la conciliación y la negociación. Tanto la conciliación como la negociación juegan un importante rol en el arreglo de diferencias y de alguna manera constituyen un valioso instrumento para entender el mecanismo del GATT.

1. Las notificaciones.

En el "Memorándum" citado en el punto anterior se hace referencia a que "las partes contratantes respetarán las obligaciones del Acuerdo General en materia de publicación y de notificación" (párrafo 2) y más adelante en el párrafo 3 leemos "las partes contratantes se comprometen en toda la medida de lo posible a notificar a las partes contratantes la adopción de medidas comerciales que afecten la aplicación del Acuerdo General. El deseo de reforzar la disciplina de los países miembros en cuanto a sus obligaciones de notificar nació de la degradación de las relaciones económicas y comerciales que llevó a medios de protección no previstos específicamente en el Acuerdo General y por consecuencia no reguladas por él. Después de la reunión ministerial de noviembre de 1982 el consejo decidió que el secreta-

riado del GATT puede tomar medidas de disciplina vía notificaciones cuando haya razones de llamar la atención a un país miembro.

2. Las consultas.

Las consultas juegan un papel importante en el procedimiento de arreglo de diferencias.

El artículo XXII, párrafo I, prevé un primer paso en este sentido al disponer: "Cada parte contratante examinará con comprensión las representaciones que pueda formular cualquier otra parte contratante, y deberá prestarse a la celebración de consultas sobre dichas representaciones".

Al no obtener un resultado satisfactorio, las partes contratantes entran en consulta con las partes interesadas hasta llegar a buscar una solución. Dicha práctica de consultas bilaterales es muy importante para no aplicar las disposiciones del artículo XXIII.⁶⁰ Si no se llega a un resultado, entonces comenzará el procedimiento de arreglo de diferencias, propiamente dicho. En general este último paso es muy difícil que se llegue a dar ya que en el GATT las consultas bilaterales permiten arreglar la mayor parte de las diferencias.

3. El arreglo de diferencias.

a) El origen de las diferencias

En los diferendos económicos internacionales se debe tener presente dos factores "acto ilícito" y el "factor daño", así por ejemplo, el ya citado autor Malinverni nos dice que "en los contenciosos económicos internacionales, el diferendo no puede estar siempre ligado a una respuesta fundada en el derecho."⁶¹ Situación que el GATT ha previsto en el "Memorándum" citado y el artículo XXIII es claro al decir que una infracción a las reglas no es una causa suficiente para entablar un diferendo, siempre y cuando la ventaja resultante no venga a anular un resultado del mismo Acuerdo.

El objetivo del procedimiento es permitir a las partes buscar un entendimiento, de llegar a una solución positiva del diferendo que sea aceptable para las partes en conflicto. En ausencia de una solución convenida entre las partes, el objetivo primero de las partes contratantes es "obtener el levantamiento de las medidas en cuestión". Si el le-

58. Sobre el arreglo de diferencias véase: Flory, Th: *Les accords du Tokyo Round du GATT et la reforme des procedures de reglement des differents dans le systeme commercial interetatique*. Paris. RGDIP abril-juin, 1982, No. 2 pp. 235-253; y Hudec, R.E.: *GATT Dispute Settlement after the Tokyo Round: an unfinished Business*. Cornell International Law Journal, verano 1980, vol. 13., No. 2, pp. 146-303.

59. IBDD, supplément, No. 29, pp. 14-16.

60. El mismo artículo XIII dispone que antes de emprender una acción se entre en una fase de consulta.

61. Malinverni op. cit. p. 34.