

Escaneado por Biblioteca Judicial "Fernando Coto Albán"



COSTA RICA Y LA ADHESIÓN AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)

DR. JORGE RHENAN SEGURA(*)

ÍNDICE

	Pág.
I. Visión general del GATT	31
A. Antecedentes	31
B. Hacia la creación definitiva	32
C. Estructura jurídica del GATT	33
1. Las reglas fundamentales	35
1.1. El principio de no discriminación	35
a) La cláusula de la nación más favorecida	35
b) El tratamiento nacional	36
1.2. La eliminación general de las restricciones cuantitativas	37
1.3. Los derechos de aduana como medio de protección	37
1.4. La reciprocidad	37
D. La evolución de las reglas fundamentales	39
1. Límites a la aplicación del tratamiento de la "Nación más favorecida"	39
E. La no reciprocidad de parte de los países en vías de desarrollo	39
F. Los métodos de modificación de la estructura jurídica	40
II. Negociaciones comerciales multilaterales	41
A. Introducción	41
B. Principales logros de las diferentes rondas ministeriales	41
C. Otros logros importantes	43
1. Productos tropicales	44
2. Agricultura	44
3. Acuerdo de la carne de bovino	44
III. Nueva ronda de negociaciones	44
A. Consideraciones generales	44
B. Temas y propuestas en la nueva ronda	45
C. La declaración ministerial	45
D. Participación de Costa Rica en la NRN	47

(*) El tema que nos ocupa en este trabajo es muy complicado por presentar muchas dificultades de tipo jurídico, económico y político, el autor quisiera dejar constancia de agradecimiento al Dr. Natan Elkin por sus valiosos comentarios, críticas y aportes bibliográficos. Debo añadir, naturalmente —según fórmula muy manida pero bien necesaria— que soy el único responsable de los puntos de vista expresados en este ensayo, puntos de vista que no tienen nada que ver con la institución para la cual trabajo.

IV. Funcionamiento del GATT	47
A. La organización internacional	47
1. Las partes contratantes	48
2. El Consejo de representantes	48
a) El Estatuto y las competencias del Consejo	48
b) El funcionamiento del Consejo	48
3. Los comités, grupos de trabajo y los grupos especiales de expertos	49
3.1. Los comités	49
3.2. Los grupos de trabajo	49
3.3. Grupos especiales de expertos	49
3.4. El grupo consultativo de los 18	49
3.5. Director general	49
B. Los mecanismos de toma de decisiones	50
1. Las reglas	50
2. La práctica	50
C. La cláusula de salvaguardia	50
V. El control del funcionamiento	51
A. La ejecución y la observación del tratado	51
1. El comercio de los productos agrícolas	51
2. El control de las uniones aduaneras y las zonas de libre cambio	52
B. Los procedimientos de arreglo de diferencias	52
1. Las notificaciones	53
2. Las consultas	53
3. El arreglo de diferencias	53
4. La vigilancia	54
C. Los diversos procesos de arreglo de diferencias en los acuerdos no tarifarios de la Ronda de Tokio	54
D. Los límites de aplicabilidad de los procedimientos de diferencias	55
1. Los diferendos de naturaleza política	55
2. Las medidas comerciales de las llamadas "Zonas grises"	55
E. El derecho y sus límites dentro del control de funcionamiento del Acuerdo General	56
VI. Costa Rica y el GATT	56
A. Antecedentes regionales	56
1. Resultado final de las negociaciones comerciales multilaterales para los países centroamericanos	58
B. Antecedentes nacionales	58
C. Hacia la adhesión	60
D. La opinión pública y el GATT	62
E. Las expectativas con el ingreso al GATT	63
VII. Conclusiones	64

SIGLAS MÁS USADAS EN ESTE TRABAJO

CEE	Comunidad Económica Europea
GATT	(General Agreement on Tariffs and Trade) Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
MCC	Mercado Común Centroamericano.
MCECR	Memorándum Comercio Exterior de Costa Rica.
NRN	Nueva Ronda de Negociaciones.
OIC	Organización Internacional de Comercio.
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.

I. VISIÓN GENERAL DEL GATT

A. Antecedentes.

Antes de analizar los antecedentes históricos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, conocido con el acrónimo GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) es importante recordar algunos aspectos sobre el comercio internacional.

El siglo XIX es el periodo de las grandes expansiones políticas y económicas de los imperios europeos. Es la época dorada del libre cambio. Al amparo de los postulados de la Escuela Clásica se pusieron en práctica acuerdos comerciales cuyo objetivo era eliminar y reducir cualquier barrera que entorpeciera el comercio internacional.

En 1860, a raíz de una serie de intentos proteccionistas por parte de Francia, se firmó entre este país e Inglaterra el Tratado Cobden-Chevalier, que fue el más importante tratado de la época sobre la reducción mutua de los aranceles de aduana en el comercio bilateral. En dicho tratado se incluyó la "cláusula de la nación más favorecida", que a partir de este momento sería uno de los principales instrumentos de la política comercial. Poco antes de la primera guerra mundial, los principales actores económicos del momento: Reino Unido, Francia y Alemania adoptan medidas proteccionistas. Los Estados Unidos que también formaban parte del mismo club, se apartaron de las medidas proteccionistas, a pesar que durante todo el siglo XIX había sido uno de los países más proteccionistas; a partir de este momento abogan por un comercio sin restricciones.

Durante los años de la guerra del 14, los Estados europeos para evitar importaciones indirectas del enemigo o exportaciones a él, regulan con una serie de medidas proteccionistas el comercio. En 1917, se dio un paso hacia un control supranacional del comercio, cuando los Aliados decidieron, en conferencia, unir sus importaciones, sus medios de transporte y de pago, formar comités comunes para comprar material bélico y alimentario.¹ Al final de la guerra el panorama había cambiado completamente. El proteccionismo se impuso como norma, debido especialmente a que la división de los imperios en Europa, dio lugar a una serie de pequeños países muy débiles que necesitaban prote-

ger sus economías; y por otro lado muchos países comenzaron a proteger todas aquellas industrias que durante el periodo bélico habían sido esenciales para sobrevivir. La Ley Británica de Salvaguardia de la Industria de 1921, es un buen ejemplo de este tipo de legislación.²

En 1925, la Liga de las Naciones lleva a cabo la Conferencia de Prohibiciones, de donde salió la Convención Internacional sobre Comercio, que no entró en vigor, pero fue un antecedente importante para eliminar barreras arancelarias. Con la crisis de 1929 vino la inestabilidad económica, que obstaculiza la abolición de las barreras no arancelarias puestas al comercio que conduce a grandes alzas en las tarifas. Gran Bretaña y Francia adoptaban medidas proteccionistas. Los Estados Unidos siguieron el mismo camino. La llamada Ley Fordney-McCumber de 1922 fue aplicada con gran rigor, lo que daba una protección tan extrema que frustró las esperanzas de todos aquellos países que querían pagar sus deudas mediante exportaciones. En plena crisis económica, en 1930 se dictó la Ley Hawley-Smoot, para proteger las industrias domésticas y la balanza de pagos en cuenta corriente que estaban amenazadas por las importaciones de productos a precios reducidos que venían del extranjero. La medida tomada por los Estados Unidos la siguieron todos los países con un volumen de comercio considerable, especialmente Gran Bretaña que a fines de 1931 pone en marcha una serie de drásticas medidas, y un año después dio la Ley de Derechos de Importación.

Los años que van de 1930 a 1939 permitieron una cierta liberalización en el comercio internacional. Los Estados Unidos firmaron a partir de 1934 una serie de acuerdos con países para liberalizar el comercio. La mayor parte de dichos acuerdos se llevaron a cabo con países latinoamericanos, cuyos productos no representaban una competencia para ellos. También firmaron acuerdos con Canadá e Inglaterra, a pesar de la fuerte competencia de los productos europeos. Ya para 1938, el poderoso país americano había negociado y logrado concesiones para más de la mitad de sus exportaciones a los países con los que había firmado convenios, lo que representaba cerca del 30% del total de ex-

1. Haight, A.F. *A History of French Commercial Policies*. New York 1941, p. 86.

2. Briggs, Asa. *The era of Violence 1898-1945*. New Cambridge Modern History, vol. XII. 1950 p. 513.

portaciones sobre la base de 1937. En reciprocidad habían reducido los Estados Unidos los derechos cerca del 45% de las importaciones gravables y garantizaban una continua entrada libre al 65% de las importaciones que previamente se encontraban en la lista de artículos no gravados.³

A pesar de los buenos intentos el comercio mundial no se reactivó; la situación económica y política y el clima bélico que se respiraba, llevaba a los países a poner barreras monetarias al comercio por doquier. Antes de terminar el conflicto europeo de 1939-1945 los ideólogos y políticos comenzaron a notar que sólo se podía ir a un comercio más libre si los Estados Unidos estaban interesados en ello. Consideraban este país como la mayor potencia económica mundial, que debía asumir la responsabilidad de reconstruir un sistema de comercio internacional de libre flujo.⁴ Poco después de la Conferencia de San Francisco, en febrero de 1946, la recién creada Organización de Naciones Unidas, a través de su Consejo Económico y Social designa un Comité Preparatorio de 19 países para planear una convención sobre una Conferencia Internacional de Comercio y Empleo. Las discusiones efectuadas en octubre de 1946 a agosto de 1947 en Londres y Ginebra prepararon el material para el Acta de una Organización del Comercio Internacional.

Dicha Acta para la Organización del Comercio Internacional fue un anteproyecto de los Estados Unidos, presentado en siete capítulos, cuya idea principal era llevar a la práctica la creación de una organización internacional de comercio, tratando de llevar a la realidad la fórmula genérica contenida en el artículo 55 de la Carta de las Naciones Unidas.⁵ Los principales puntos del proyecto norteamericano eran realizar un:

- a) "Un acuerdo internacional encaminado a lograr y mantener un nivel alto y estable del empleo y de la actividad económica";
- b) "Un acuerdo internacional relativo a las regulaciones, restricciones y discriminaciones que afectan al comercio internacional";
- c) "Un acuerdo internacional relativo a las prácticas comerciales restrictivas";
- d) "Un acuerdo internacional relativo a los

convenios intergubernamentales sobre productos de consumo";

- e) "la creación, como organismo especializado de las Naciones Unidas, de una Organización Internacional de Comercio investida de atribuciones en las materias indicadas en los incisos b), c) y d) precedentes".

Además, el anteproyecto pedía que se tuvieran en cuenta "las condiciones especiales de los países cuya industria manufacturera está aún en los comienzos de su desarrollo".

El Comité Ad Hoc realizó su primer periodo de Sesiones en Church House, Londres, del 15 de octubre al 26 de noviembre de 1946. En dicha reunión se acordó, entre otras cosas:

- a) "Encomendar a un Comité de Redacción la preparación de un proyecto de carta o estatuto sobre la base de los puntos estudiados en Londres".
- b) "Recomendar a los gobiernos integrantes del Comité Preparatorio que, en la segunda reunión del mismo, entablaran negociaciones recíprocas y mutuamente ventajosas tendientes a una reducción sustancial de tarifas y a la eliminación de preferencias".

Los acuerdos de la reunión de Londres fueron muy importantes porque en ellos se concretaron en líneas generales los propósitos que se deseaban alcanzar para el mejoramiento de las relaciones comerciales, en especial la idea de "lograr una reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las barreras comerciales y la eliminación del trato discriminatorio en materia del comercio internacional.

Los trabajos preparatorios continuaron. La próxima reunión se llevó a cabo entre el 20 de enero y el 25 de febrero de 1947 en Lake Success Nueva York. En este último encuentro se mejoró el anteproyecto que habían hecho los Estados Unidos y se elaboró también un conjunto de normas para un Acuerdo General de Aranceles y Comercio.

B. Hacia la creación definitiva.

En el segundo periodo de sesiones del Comité Preparatorio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, 23 países sus-

3. Curzon, Gerad. *La diplomacia del comercio multilateral*. Fondo de Cultura Económica. México 1965, p. 35.

4. Gardner N, Ridhard. *Sterlin-Dollar Diplomacy*. Oxford 1956, pp. 12-13.

5. El artículo 55 de la "Carta de las Naciones Unidas" dice: "Con el propósito de crear las condiciones de estabilidad y bienestar necesarias para las relaciones pacíficas y amistosas entre las naciones, basadas en el respeto al principio de la igualdad de derechos y al de la libre determinación de los pueblos, la Organización promoverá: a) niveles de vida más elevados, trabajo permanente para todos, y condiciones de progreso y de desarrollo económico y social; b) la solución de problemas internacionales de carácter económico...".

cribieron el Acta Final que incluía los textos del Acuerdo General de Aranceles y Comercio, que habían sido recomendados en la reunión de Nueva York. A pesar de que estipulaba que dicha suscripción era provisional, los países signatarios comenzaron a aplicar y a regirse por el Protocolo mencionado a partir de enero de 1948; de esta forma nació el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Poco después, las Naciones Unidas convocaron a la Conferencia sobre Comercio y Empleo, que celebró sus sesiones en La Habana, del 1 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948. A este evento concurren 56 países que, incluyendo sus colonias y provincias de ultramar, representaban el 90% del comercio mundial.

La Conferencia expidió la llamada "Carta de la Habana", que recogió y heredó los criterios y tendencias contradictorias que se habían expresado en las reuniones anteriores. Entre las diferentes disposiciones que salieron de la reunión de La Habana estuvo la referente a la creación de la Organización Internacional de Comercio (OIC) que nunca dio a luz. La llamada "Carta de La Habana" ha sido muy importante debido a que muchas de las decisiones que se tomaron en ese entonces, todavía rigen en el GATT.

A la reunión en Cuba recurrieron 18 países latinoamericanos, a saber: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela. Según el estudio del Dr. Natan Elkin las propuestas de los países latinoamericanos durante la conferencia respondieron a intereses regionales, y en general agrega "tenían poco interés en mostrarse poco conciliatorios en el marco internacional para, eventualmente, obtener mayores ventajas de parte de Estados Unidos en el ámbito continental".⁶

La Carta de La Habana estipuló la creación de un Comité Interino, a cargo de un Secretario Ejecutivo, el cual tomaba a su cargo también los asuntos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Cuando se expidió la llamada "Carta de La

Habana" las reglas del juego del comercio internacional ya estaban prácticamente dadas, principalmente por parte de los países industrializados. Los países en desarrollo intentaron vanamente adoptar medidas a su favor chocando con los intereses del otro grupo; así tenemos que la propuesta de la creación de una "Organización Internacional de Comercio" contenida en el documento no fue implementada. Todo lo anterior llevó a que los principales países se reunieran en Annecy, Francia, para darle un carácter estable al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Se resolvió de esta manera que las partes contratantes se obligaban a aplicar provisionalmente las partes I y III del mismo, y en cuanto a la Parte II convinieron en que su aplicación se haría en todo aquello que no fuera incompatible con la legislación existente a la fecha de este protocolo en los países suscriptores.⁷

A la reunión de Annecy siguió la de Torquay, Inglaterra en donde las partes contratantes introdujeron nuevas normas para complementar las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y en el Texto del Protocolo suscrito se enumeraron los instrumentos que quedaban incorporados al Acuerdo General, cuyas disposiciones debían ser aplicadas por los gobiernos adherentes a dicho instrumento. A la reunión de Torquay en abril de 1951, siguieron otras celebradas periódicamente o con carácter especial para tomar resoluciones interpretativas o aprobar nuevas enmiendas al Acuerdo General lo cual nos da actualmente una gran pluralidad de instrumentos jurídicos que conforman el sistema.

Analizamos a continuación la evolución y situación actual del texto del Acuerdo General.

C. Estructura jurídica del GATT.

La estructura jurídica del GATT se compone de una serie de reglas y de una cantidad enorme de excepciones, lo cual no es de extrañar, debido a que un acuerdo internacional como el de GATT, no podría sobrevivir largo tiempo si no tuviera la flexibilidad suficiente para hacerle frente a una ma-

6. Elkin, Natan. *Los países latinoamericanos frente al GATT*. Publicaciones del Banco Interamericano de Desarrollo. BID-INTAL. Buenos Aires 1984, p. 5, el autor nos dice que "pese a la ausencia de índices analíticos sobre la documentación distribuida durante la Conferencia de La Habana, se puede establecer la labor de las delegaciones latinoamericanas en las 6 Comisiones de la Conferencia 'y' en ocasiones, parecía haber una especie de 'obstruccionismo no organizado pero eficaz de parte de los países latinoamericanos como grupo'".

7. Sobre la génesis y los primeros años del GATT, recomendamos la obra de Coppola D'Anna F. *L'Accordo Generale sulle Tariffe doganali e sul commercio (GATT)*. Roma 1951.

teria tan compleja y tan políticamente sensible como es el comercio internacional.

La naturaleza jurídica del GATT se complica todavía más debido a que "desde su aplicación, el 1 de enero de 1948, las partes contratantes elaboraron un gran número de instrumentos internacionales multilaterales titulados: Protocolo, Acuerdo, Declaración, Acta ("proces-verbal"), Memorándum, Certificación, Arreglo,⁸ que son instrumentos que se rigen por el Derecho Internacional, es decir, que establecen derechos y obligaciones entre los Estados que los suscribieron. Todo lo anterior ha dado pie a una serie de incertidumbres y dificultades. Son muchos los autores que se han metido a fondo para dilucidar los problemas. Entre ellos tenemos a J.H. Jackson quien ha estudiado en detalle cada uno de los artículos del Acuerdo General. En su obra: *World trade and the Law of GATT*,⁹ Jackson por ejemplo opone las técnicas diplomáticas "power oriented" (orientadas hacia la solución de controversias conforme el poderío relativo de cada una de las partes) y "rule oriented" en la solución de una controversia de las partes que se refieren a una regla previamente aceptada por ambas). Otro autor, Vidam en su tratado sobre el tema¹⁰ habla más que todo a la oposición entre "legalismo" y "pragmatismo", por un lado y entre "reglas sustantivas" y "procedimientos" por otros. R.E. Hudec evalúa la enorme importancia de un "código legal" en la materia y nos dice que la experiencia del GATT no es concluyente debido según él a que los gobiernos podrían mantener un mínimo nivel de orden, aun sin que exista un código legal.¹¹ Otros autores más pragmáticos como Flory¹² y Long¹³ analizan el GATT sucesivamente como un marco de negociación y una reglamentación. Nosotros a continuación más que entrar en detalle sobre las diferentes interpretaciones y las diferentes excepciones, nos proponemos, seguir a los dos últimos autores mencionados, y desarrollar las grandes líneas del Acuerdo General, es decir: 1) Las reglas fundamentales. 2) La evolución de las reglas fundamentales y 3) los métodos de modificación del cuadro jurídico.

El articulado del Acuerdo General comprende las siguientes materias:

- 1) Objetivos.
- 2) Tratamiento general de la Nación más favorecida.
- 3) Lista de concesiones.
- 4) Tratamiento nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores.
- 5) Libertad de tránsito.
- 6) derechos *antidumping* y derechos compensatorios.
- 7) Aforo aduanero.
- 8) Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación.
- 9) Marcas de origen.
- 10) Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales.
- 11) Eliminación general de las restricciones cuantitativas.
- 12) Restricciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos.
- 13) Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas.
- 14) Excepciones a la regla de no discriminación.
- 15) Disposiciones en materia de cambio.
- 16) Subvenciones.
- 17) Empresas comerciales del Estado.
- 18) Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico.
- 19) Medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares.
- 20) Excepciones generales.
- 21) Excepciones relativas a la seguridad.
- 22) Consultas.
- 23) Protección de las concesiones y de las ventajas.
- 24) Aplicación territorial. (Tráfico fronterizo y uniones aduaneras y zonas de libre comercio).
- 25) La Organización de Cooperación Comercial.
- 26) Aceptación, entrada en vigor y registro.
- 27) Suspensión o retiro de las concesiones.
- 28) Modificación de las listas.
- 29) Negociaciones arancelarias.
- 30) Enmiendas.
- 31) Retiro.

8. GATT/Leg/1: *Situation des instruments juridiques*. Sep. 1971.

9. Jackson, J.H.: *World trade and the law of GATT*. Indianapolis. 13 obbs-meril, 1969 (véase último capítulo).

10. Vidam. K.M. *The GATT: Law and International Economic Organization*. Chicago, 1970, ps. 5 y 7

11. Hudec, R.E. *The GATT. Legal System and word trade diplomacy*. New York 1975, ps. 264 y sigs.

12. Flory, Th.: *Le GATT: Droit international et commerce mondial*. Paris, 1968. ps. 207 a 221.

13. Long O. *La Place du droit et ses limites dans le systeme commercial multilateral du GATT*. The Hague. Academie de Droit International. 1984, ps. 34 y sigs.

- 32) Partes contratantes.
- 33) Adhesión.
- 34) Anexos.
- 35) No aplicación del Acuerdo entre partes contratantes.

1. Las reglas fundamentales.

El Acuerdo General en sus 35 puntos mencionados, dividido en tres partes, no corresponden a lo que tradicionalmente se denomina artículo en la técnica jurídica. Son más que todo enunciados encabezados por un epígrafe que consigna un contenido. Su contenido debe verse más que todo como un Código de Conducta que utiliza un lenguaje entre legal y diplomático, cuyo principal objetivo es la búsqueda de una liberalización económica. Por la anterior razón, es que consideramos mejor analizar a continuación las reglas fundamentales del Acuerdo, que entrar a detallar el contenido de artículo por artículo.

1.1. El principio de no discriminación.

El principio de no discriminación encuentra su aplicación en el Acuerdo General en dos principios: Primero en la cláusula de la nación más favorecida, aplicada multilateralmente entre todos los países miembros; segundo lugar en la concesión del tratamiento nacional, en materia de tarifas aduaneras y de reglamentos interiores a los productos importados de los otros países miembros.

El principio de la no discriminación lo que busca es establecer la igualdad de trato para las importaciones originarias de cualquier parte contratante. La aplicación práctica de este principio está en la "cláusula de la nación más favorecida" y en el "Trato Nacional", como veremos a continuación.

a) Cláusula de la nación más favorecida.

Esta cláusula constituye la piedra angular del Acuerdo General. El artículo 1 prescribe el tratamiento general de "la nación más favorecida" en las relaciones comerciales entre los países miembros:

"... cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concebido 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".¹⁴

La cláusula de la nación más favorecida abarca los siguientes campos:

- 1) Derechos de aduanas y cargas de cualquier clase, impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o con relación a ellas;
- 2) O que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones;
- 3) Métodos de exacción de tales derechos y cargas;
- 4) Reglamentos y formalidades relativas a las importaciones y exportaciones;
- 5) Aplicación de impuestos internos a los productos exportados; y
- 6) Igual tratamiento en materia de impuestos u otras cargas interiores; de cualquier clase que sean, para los productos importados en el territorio de cualquier otra parte contratante y para los productos similares (art. 4 p. 2). Igualdad de tratamiento para los productos importados en el territorio de cualquier parte contratante y a los similares de origen nacional, en lo concerniente a leyes, reglamentos o prescripciones que afecten la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de esos productos en el mercado interior. Sólo se admite 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 (art. 4 p. 4).

La cláusula de la nación más favorecida es de aplicación automática para las partes contratantes, que, en tal virtud, gozan inmediata e incondicionalmente del mismo tratamiento otorgado a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellas destinadas. La cláusula en mención convierte las disposiciones del Acuerdo General en un instrumento multilateral por su aplicación y resultados, no obstante que dentro de su estructura, se mantienen los conve-

14. Creemos importante hacer la aclaración de que en el texto del GATT versión francesa, el artículo 1 empieza con la definición de lo que se entiende por "cláusula de la nación más favorecida", mientras que la versión en español, la pone al final del artículo, después de las explicaciones del caso. Nosotros hemos utilizado la versión española del texto: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Núm. de venta GATT/1986-4. Suiza.

nios bilaterales, especialmente en cuanto a concesiones tarifarias, y de la conexión de tales convenios bilaterales, en virtud del alcance y aplicación automática de "la cláusula del tratamiento de la nación más favorecida", nace el carácter multilateral que tiene el Acuerdo General, que es en esta materia el único instrumento de amplia aplicación internacional sobre relaciones comerciales suscrito por cerca de 100 países.¹⁵

A pesar del carácter amplio de la aplicación de "la cláusula del tratamiento de la nación más favorecida", el Acuerdo General prevé excepciones. La excepción de orden general a favor de la creación de uniones aduaneras y de zonas de libre comercio (art. XXIV) que ha tenido una larga aplicación. Está también, la acción colectiva de las partes contratantes que se menciona en el artículo XXV, párrafo 5. "En circunstancias excepcionales distintas a 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. . .". Tenemos todavía dos excepciones más, las mencionadas en los artículos XX (Excepciones generales) y XXI (Excepciones relativas a la seguridad) esta última, por ejemplo, fue invocada en 1982 por las partes contratantes que impusieron un embargo a las importaciones provenientes de la Argentina, durante el conflicto de Malvinas.¹⁶

Para terminar con las excepciones, mencionamos que el artículo 1 párrafo 2 habla de mantener las preferencias existentes a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo General. Se refiere a regiones preferenciales que existían a principio de siglo, por ejemplo antiguas colonias británicas,¹⁷ la llamada Unión Francesa, los países que formaban parte del Imperio Otomano, a los territorios de la

Unión Aduanera de Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos, Estados Unidos y Filipinas y algunas preferencias existentes en algunos países limítrofes de América Latina, por ejemplo Argentina y Bolivia, entre otros.¹⁸ Estas preferencias mencionadas no tienen un carácter ilimitado pues llevan implícita la condición de que, al aceptar el Acuerdo General, se estipule el margen máximo de ellas; no se ha fijado la tarifa preferencial en relación con el tratamiento de la nación más favorecida concedido a las partes contratantes, se considerará como tarifa preferencial para los efectos de la aplicación del Acuerdo General, la vigencia al 10 de abril de 1947, en tal caso, el margen de preferencia no excederá de la diferencia existente a dicha fecha entre la tarifa aplicable a la nación más favorecida y a la tarifa preferencial.

La cláusula de "la nación más favorecida" nos conduce a un concepto clave hoy día en el comercio internacional y en el derecho económico internacional, a la noción de "preferencia", que a grosso modo es todo trato aduanero singularizado que confiere una nación a otra, y que se entiende dado u otorgado individualmente a un país. Si la preferencia consiste en una rebaja o una exención tarifaria, tenemos lo que se conoce como un "margen de preferencia" que es la cuantificación de esta preferencia, determinada simplemente por la diferencia existente entre la tarifa común y la tarifa preferencial.¹⁹

b) El tratamiento nacional.

Este principio está contenido en el artículo III del Acuerdo General. Dicho artículo nos señala la necesaria igualdad de mercancías nacionales y extranjeras en materia de tratamiento y regulación jurídica interna, en otras palabras se debe dar un

15. Véase: Sauvignon, E. *La clause de la nation la plus favorisée*. Presses universitaires de Grenoble. 1972. (En la introducción de este libro encontramos un excelente resumen sobre la evolución de esta cláusula.

16. GATT: *Rapport du Conseil des représentants sur les travaux effectués de puis la trente-septième session des Parties Contractantes*, doc. L 5414, 12 de noviembre 1982, pp. 13-27. Otro ejemplo de invocación de esta cláusula fue la suspensión que de la misma hicieron los Estados Unidos a Polonia como medio de presión política; las partes contratantes reunidas decidieron recomendar a los Estados Unidos restablecer inmediatamente la cláusula a favor de Polonia. Lo mismo sucedió, con las medidas comerciales que Estados Unidos tomó contra Nicaragua, país que invocó la violación del artículo XXI. "El GATT —según el representante de Nicaragua— no ha examinado nunca un caso que entraña un abuso tan claro del art. XXI. La posición de los EE.UU. amenaza colocar al GATT al margen de la esfera del derecho internacional, cuando se ha iniciado, bajo sus auspicios una nueva ronda de negociaciones". Véase Doc. Grupo Especial (L/6053) y el Doc. C.W/506, de 19 de noviembre de 1986.

17. Sobre las preferencias comerciales de las antiguas colonias inglesas, véase: Schmitoff, C.M. *The Commonwealth System of Preferences*. British Institute of International and comparative Law. Special publication núm. 7. 1965.

18. Para los países vecinos, que se adhieran al Acuerdo General después de 1947 y que quieran seguir manteniendo sus regímenes de preferencias, se ha acordado que en el protocolo de adhesión se haga declaración expresa de dicha situación.

19. Aimone Gibson, Enrique. *Derecho Económico Internacional*. Chile. Ed. Universitarias de Valparaíso. 1980 p. 101. Para un mayor desarrollo del tema, véase Elkin Natan: *Droit et pratique des preferences generalisees*. Belgique. Ciaco editeur. 1985.

trato de igualdad de tratamiento a las mercancías del exterior para cualquiera de los efectos legales.

El citado artículo III en sus diez incisos da una serie de concesiones en materia de tarifas aduaneras, que cada parte contratante otorga a otra dentro de las negociaciones bilaterales entre pares de países. En otras palabras, también, viene a ser la aplicación práctica del tratamiento general de la nación más favorecida.

El principio básico de las negociaciones y concesiones de tarifas aduaneras en el Acuerdo General está asentado y tiene por finalidad que los países contratantes consoliden en la tarifa aduanera todas las cargas e imposiciones que graven a la importación de mercancías. No obstante, puede darse el caso, y de hecho se da que un país que solicita la adhesión al Acuerdo siga manteniendo gravámenes o recargo a la importación, adicionales a las tarifas arancelarias propiamente dichas.²⁰ En los últimos años ha habido una tendencia entre las partes contratantes, para que los gobiernos incorporen a la tarifa aduanera todos los gravámenes a la importación, con el objeto de facilitar las operaciones de comercio.

El artículo III también dispone, para el caso de los derechos consolidados (esto es de los derechos negociados en la Lista de Concesiones) que se congelen al nivel existente en el momento de la solicitud de adhesión al Acuerdo, inclusive los que, como consecuencia directa u obligatoria de la legislación vigente en el país importador, hayan de ser aplicables ulteriormente.

En el caso del aumento de las cargas adicionales a la importación, así como la elevación de los derechos de aduana relativos a partidas que han sido contratadas dentro de la lista respectiva a un nivel fijo de derechos, el procedimiento a seguir debe ser el mismo que se usa para la modificación de tales concesiones, dado que las cargas adicionales están consideradas como parte integrante de las concesiones tarifarias en los derechos de importación. Para otras partidas arancelarias, esto es para las que no se ha contratado un nivel de derechos, el incremento o elevación de las cargas adicionales puede representar el mismo efecto económico que la modificación de los derechos

arancelarios no contratados, y puede no requerir de una autorización especial.

Ha habido casos en los cuales el gobierno de una de las partes contratantes ha introducido un recargo o tasa adicional a la importación, pero en tal caso todas las partidas para las que se ha contratado un nivel de derechos bajo las condiciones del Acuerdo, han sido específicamente exceptuadas de la aplicación de tales tasas o recargos, conforme al espíritu de ese instrumento.

En definitiva, es cierto que la introducción de una nueva tasa o recargo de esta clase, puede ser conciliable con las disposiciones del artículo III, que recomienda reducir las cargas adicionales al equivalente del costo de los servicios por los cuales se paga esa carga, pero debe ser ciertamente preferible, de acuerdo con la estructura del Acuerdo General. El nuevo recargo o incremento de uno ya existente debe ser incorporado en la tarifa aduanera.²¹

1.2. La eliminación general de las restricciones cuantitativas.

El Acuerdo General prohíbe y no acepta las restricciones cuantitativas a la importación o a la exportación. Sin embargo es un problema que hoy persiste, constituyendo una fuerte traba al comercio internacional. El artículo XI del Acuerdo dispone que 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 destinado del territorio de otra parte contratante, o a la exportación o 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 cualesquiera otras medidas. Sin embargo, a pesar de la dureza de la disposición, encontramos una serie de excepciones, siendo la más importante de ellas, el caso de las restricciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos²² conforme al artículo XII (restricciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos). Además tenemos las siguientes dos excepciones:

20. Esta ha sido por ejemplo la política seguida por los países de la Comunidad Económica Europea. Véase: F. Ch.: "L'utopie du libreéchange". "Le Monde" 5-2-87, pág. 28

21. En esta parte de nuestro trabajo hemos utilizado el material de las charlas que el Dr. Franz A. Blankart ha impartido en su seminario: *L'Europe face à l'Uruguay-Round*. Semestre d'hiver 1986-87. Ins. d'Etudes Européennes. Universidad de Ginebra. Suiza.

22. Este tipo de medidas son admisibles bajo ciertas condiciones y bajo la reserva de un examen y de un procedimiento de consulta periódica en el cual el FMI tiene un papel importante que jugar.

- a) A los productos agrícolas o pesqueros, cualquiera sea la forma en que se exporten, cuando sean necesarias para la ejecución de medidas gubernamentales destinadas a estabilizar los mercados agrícolas nacionales (art. XI, párrafo 2. C) como el restringir la cantidad del producto nacional; "o eliminar un sobrante temporal del producto nacional o 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 animal de este último sea relativamente desdenable" (art. XI párrafo 3. C). Nótese en estas disposiciones un germen del proteccionismo agrícola que en los últimos años ha tomado gran fuerza.²³
- b) Las restricciones cuantitativas impuestas por los países en vías de desarrollo a título de ayuda del Estado en favor del desarrollo económico, con el fin de proteger el mercado nacional en la creación de una determinada rama de la producción (art. XIII, sección C, párr. 13).

En lo que se refiere a las restricciones a la importación, toda parte contratante que las imponga, publicará el total del volumen o el valor del producto cuya importación autorice durante un periodo ulterior especificado, así como todo cambio que se produzca de ese volumen o valor.

Todas las restricciones a las que hemos hecho referencia se tratan para verdaderos casos de emergencia, es decir, a prohibiciones o restricciones que, por la naturaleza de los problemas a cuya situación se aplicarían, tienen un carácter exclusivamente circunstancial, y no se refieren a normales condiciones.

Las excepciones de índole general, en cuanto a prohibiciones o restricciones que no tienen carácter de emergencia, están contempladas en el artículo XX: "Excepciones generales".

1.3. Los derechos de aduana como medio de protección.

Los derechos de aduana son el único medio de proteccionismo admitido por el Acuerdo General. El objetivo de la reducción substancial de las tarifas aduaneras figura en el preámbulo del Acuerdo:

"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 substancial de los aranceles aduaneros. . ."

La reducción progresiva de los derechos de aduana se lleva a cabo por las negociaciones tarifarias según las disposiciones del artículo XXVIII bis que favorecen el intercambio de concesiones sobre una base de reciprocidad y de ventajas mutuas. Las diferentes disposiciones del artículo XXVIII bis han sido perfeccionadas por la práctica. Generalmente al inicio de cada serie de negociaciones multilaterales se revisan y se precisan. Dicha práctica constituye uno de los dominios más transparentes y los mejores fundados jurídicamente hablando.²⁴

Todas las concesiones de libre cambio logradas son multilateralizadas en beneficio de todas las partes contratantes por la aplicación de la "cláusula de la nación más favorecida".

1.4. La reciprocidad.

La reciprocidad es un principio fundamental del Acuerdo General, en el preámbulo encontramos su mención ". . . a base de reciprocidad. . ." y se retoma en el artículo XXVIII bis ". . . Las negociaciones tendientes, a base de reciprocidad y de ventajas mutuas. . .". También está mencionado en el artículo XXVIII que hace referencia a la "Modificación de listas". En el curso de las negociaciones y en el acuerdo, que podría comprender compensaciones sobre otros productos, las partes contratantes interesadas —a la luz de este principio— tratarán de mantener las concesiones, otorgadas sobre una base de reciprocidad y de ventajas mutuas.

Dicho principio está implícito en las disposiciones concernientes a la adhesión de un nuevo miembro (art. XXXIII) ". . . en las condiciones que fije dicho gobierno y las partes contratantes". Estas condiciones tienen por objeto lograr asegurar una cierta reciprocidad de parte del candidato a la adhesión a los derechos de aduana y sobre las otras disposiciones del Acuerdo General, con lo cual se garantiza el principio de liberalizar el comercio internacional.

Por último, como lo veremos más adelante, el principio de reciprocidad se exceptúa para los países en vías de desarrollo (art. XXXVI, párr. 8).

23. Por ejemplo las políticas proteccionistas en el campo agrícola por parte de los EE.UU. y de Francia, para mencionar dos casos.

24. Véase: Jackson op. cit., pp. 201 a 248.

D. Evolución de las reglas fundamentales.

Hoy día el cuadro jurídico del GATT refleja una fuerte erosión. Los principios liberales o neoliberales en los cuales se inspiró la institución han cambiado. Después del gran *boom* económico de los inicios de los años setenta, asistimos en la actualidad a graves problemas de desempleo, a dificultades de movilidad de la mano de obra, la inadecuación de los tipos de cambio, las consideraciones de seguridad y la necesidad de los países en desarrollo de poner en marcha nuevas industrias, son entre otras, las razones que han llevado a los gobiernos a imponer restricciones proteccionistas.²⁵ Debido a una serie de presiones económicas y políticas, el Acuerdo General ha sufrido adaptaciones para ponerlo a tono con las circunstancias. Las transformaciones más notorias de los últimos años se han debido a los movimientos de integración regional, que se manifiesta por medio de la creación de uniones aduaneras y de zonas de libre cambio. También tenemos los tratamientos preferenciales que se han tenido que acordar para los países en vías de desarrollo, así como la adhesión al Acuerdo General de países con economía planificada, del este de Europa, que entienden por liberalizar el comercio, dentro de un contexto multilateral, llevar a cabo solamente una parte de sus intercambios, con los países miembros del GATT.²⁶

Las principales repercusiones que ha tenido el Acuerdo General, como lo veremos a continuación, han incidido en las reglas de "reciprocidad" y de la "no discriminación".

E. La no reciprocidad de parte de los países en vías de desarrollo.

Las partes contratantes en 1964, adoptaron la IV Parte del Acuerdo General, bajo el título "Comercio y Desarrollo", en dicha sección se favoreció a los países en vías de desarrollo, al disponer en el artículo XXXVI:

"párrafo 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".²⁷

La anterior disposición entró oficialmente en vigor el 21 de junio de 1966 aunque se venía aplicando desde principios de 1960. El gran vacío que aún existe, es que en ningún momento el Acuerdo define qué es un país en vías de desarrollo.

El GATT definió posteriormente en una nota explicativa qué debía entenderse como no reciprocidad:

"Una parte contratante poco desarrollada, en el transcurso de las negociaciones comerciales está exceptuada de dar una contribución incompatible con los deseos de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio" (traducción libre).

En la práctica, la citada excepción, permite a los países en vías de desarrollo no hacer concesiones en las diferentes negociaciones comerciales y durante el curso de "Tokyo Round" una veintena de estos países juzgó útil llevar a cabo aceleradamente una serie de concesiones tarifarias, a las listas anexas al Acuerdo General.²⁸ En estos momentos que se realiza la "Punta del Este Round", se espera un incremento por parte de los países en vías de desarrollo de dicha excepción.

1. Limitaciones a la aplicación del tratamiento de "la nación más favorecida".

Como ya lo dijimos la cláusula de "la nación más favorecida" es la base sobre la que se desarrolla la mayor parte de los intercambios comerciales en la actualidad. Además de las excepciones ya mencionadas, dicha regla en el campo práctico tiene una serie de limitaciones, veamos:

a) La introducción de la cláusula de habilitación, adoptada en la Rueda de Tokyo, y que permite concesiones a favor de los países en vías de desarrollo, o entre ellos, de preferencia que no obtengan beneficios de los países industrializados.

La cláusula de habilitación se dio por primera vez en la historia de las relaciones comerciales y del derecho internacional económico en 1979. La misma es una base jurídica permanente a las pre-

25. Véase: GATT: *Políticas comerciales para un futuro mejor: propuestas de acción*. Ginebra, 1985.

26. Los países de Europa del Este, miembros del GATT son los siguientes por orden de la fecha de adhesión: Checoslovaquia (1948), Yugoslavia (1966), Polonia (1967), Rumania (1971) y Hungría (1973).

27. El Acuerdo General en su parte IV usa la expresión: Parte Contratante poco desarrollada que hoy día ha sido sustituida por "país en vías de desarrollo".

28. Durante las negociaciones de la Ronda de Tokyo se aprobó también la decisión de 28 de noviembre de 1979 (L/4903) "trato diferenciado y más favorable reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo", que nos habla: "No obstante las disposiciones del artículo 1 del Acuerdo General, las partes contratantes podrán conceder un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, sin conceder dicho trato a las demás partes contratantes", esta es la base de la "Cláusula de habilitación". Véase: GATT: *Textos de los Acuerdos de la Ronda de Tokyo*. Ginebra, 1986.

ferencias comerciales en favor de los países en vías de desarrollo o entre ellos. Se le llamó "cláusula de habilitación" porque sus disposiciones no imponen una obligación de acordar un tratamiento diferenciado y más favorable, pero permite a las partes contratantes de tomar las medidas del caso. Dicho tratamiento diferenciado y más favorable se aplica a los dominios siguientes: a) trato arancelario preferencial concedido por partes contratantes desarrolladas a productos originarios de países en desarrollo, conforme con el Sistema Generalizado de Preferencias; b) 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; c) acuerdos regionales o generales concluidos entre partes contratantes en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente los aranceles y, de conformidad con los criterios o condiciones que puedan fijar las partes contratantes, las medidas no arancelarias aplicables a los productos importados en el marco de su comercio mutuo; d) trato especial de los países en desarrollo menos adelantados en el contexto de toda medida general o específica en favor de los países en desarrollo.²⁹

b) El recurso previsto en el artículo XXIV del Acuerdo General que permite las uniones aduaneras y las zonas de libre cambio.

c) Las disposiciones que permiten a los países de economía planificada su acceso al GATT.

En 1978, la Comisión de Derecho Internacional de las Naciones Unidas previó un mayor desarrollo a la aplicación de la cláusula de la "Nación más favorecida" para los países en vías de desarrollo, para el tráfico fronterizo y para los Estados sin salida al mar,³⁰ disposiciones que se han tomado en cuenta en el GATT.

F. Los métodos de modificación de la estructura jurídica.

El cuadro constitucional del GATT en tanto institución internacional posee una estructura difícil

de modificar. Aparte que es una institución sui generis que nació con un carácter provisorio y que ha visto su existencia prolongada en virtud del Protocolo de Aplicación del 20 de octubre de 1947, a la ratificación de la llamada Carta de La Habana y de la misma creación de la Organización Internacional de Comercio, que el Acuerdo General previó.³¹ Todo lo anterior ha dado origen a un procedimiento muy rígido para cualquier cambio que se piense plantear. Las enmiendas a las disposiciones del Acuerdo General requieren una mayoría de dos terceras partes de las partes contratantes,³² y debido a las características mismas de la institución es muy difícil reunir la unanimidad de "los socios".

El artículo XXX consigna las normas de procedimiento que debe seguirse para las enmiendas del Acuerdo General, comprendidas en él las listas anexas que impliquen rectificaciones de pura forma o modificaciones resultantes de medidas adoptadas en virtud del párrafo 6 del artículo III de los artículos: XVIII, XXIV, XXVII, o XXVIII.

En general podemos decir que las enmiendas al Acuerdo son muy raras y las mismas se han dado preferentemente durante las negociaciones multilaterales. Por ejemplo durante el suceso de la "Ronda de Tokyo" se aprobó y se adoptó, como lo mencionamos anteriormente, la cláusula de habilitación (Parte IV, art. XXXVI párrafo 8). Durante la Ronda Kennedy (1964-1967) se negoció un Código "Antidumping" (1 de julio de 1968).³³ También en la misma Rueda de Tokyo se adoptaron nueve acuerdos concernientes principalmente a derechos de aduana. En la misma reunión las partes contratantes tomaron la decisión del 28 de noviembre de 1979 donde reafirmaron los principios fundamentales del GATT y se dispuso que las partes contratantes que no han firmado los acuerdos nuevos no están obligadas a seguir las disposiciones del caso, pero que conservan todos los derechos de las disposiciones del Acuerdo General. Lógicamente los acuerdos firmados gobiernan las relaciones de los Estados firmantes. Y algo muy importante, toda parte contratante no firmante de esos "nuevos

29. La lista mencionada no es exhaustiva. Una nota agregada al párrafo 2 estipula que es posible que las partes contratantes examinen todas las proposiciones de tratamiento diferenciado y más favorable en favor de los países en vías de desarrollo.

30. *Report of the International Law Commission on the Work of its 30 Session* (U.N. doc A/33/10).

31. Jackson, J.H.: *The Birth of the GATT-MTN System: A Constitutional Appraisal* the *International Law Journal* of Georgetown University Law Center, 1980. Vol. 12, núm L, pp. 32 a 37.

32. La regla de la unanimidad está igualmente prevista para enmendar el artículo XXIX: "Relación del presente Acuerdo con la Carta de La Habana", que ha llegado a ser letra muerta.

33. Esta es otra manera de realizar enmiendas formales.

acuerdos tiene la posibilidad de hacer valer sus derechos a título del Acuerdo General cuando considere que sus intereses han sido lesionados".

El Acuerdo General ofrece otra posibilidad de enmienda de facto, el artículo XXV, párrafo 5 que nos dice "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. En la práctica este procedimiento de derogaciones ha tenido el mismo valor de las enmiendas.

Por último, otra manera de enmendar las nor-

mas del Acuerdo General ha sido una cierta tolerancia en las disposiciones del Acuerdo, que ha llevado a crear, guardar y recurrir a métodos especiales.

En síntesis podemos decir que la estructura jurídica del GATT conserva las reglas fundamentales que le dieron origen; sin embargo ha sufrido un gran proceso de evolución, se ha venido adaptando a las prioridades y necesidades económicas de los países participantes. El comercio internacional es algo muy vivo que requiere las condiciones prácticas para su regulación, y en esto último ha estado la sabiduría del GATT.

II. NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

A. Introducción

El preámbulo del Acuerdo General menciona que las partes contratantes contribuyen a la realización de sus 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".

El GATT desde su creación ha venido celebrando una serie de reuniones, mejor conocidas con el nombre de "Rondas" (rounds) que son reuniones de negociaciones multilaterales, cuyo objetivo principal hasta el presente ha sido "lograr la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales".

Los principios fundamentales para la realización de dichas negociaciones son:

- a) De la concesión arancelaria, mediante el cual los países se comprometen a reducir los aranceles aduaneros, o a mantenerlos a nivel vigente en el momento de la negociación, para no elevarlos por encima de niveles determinados.
- b) De la consolidación, el cual obliga a los países a no modificar sus aranceles de los niveles negociados.
- c) Del principal abastecedor importante, el cual otorga a estos países el derecho a so-

licitar la apertura de negociaciones sobre determinado producto, y

- d) De la reciprocidad, el cual establece que todo país tiene derecho a exigir de otro concesiones sustancialmente equivalentes a las otorgadas.

Hasta el presente el GATT ha llevado a cabo siete rondas comerciales, ocho con la que se lleva a cabo actualmente. Veamos a continuación los principales logros de cada una de estas negociaciones multilaterales.

B. Principales logros de las "diferentes ruedas ministeriales".

La primera rueda se llevó a cabo en Ginebra en 1947, la segunda en Annecy, Francia. Las dos como indicamos en el esbozo histórico, tuvieron como objetivo principal la redacción del Acuerdo General y su puesta en marcha, con las reducciones arancelarias acordadas por los países participantes.

La tercera rueda se llevó a cabo en Torquay, al sur de Inglaterra en 1951, y en ella se consideraron temas como el compromiso de los países miembros de mantener en vigor las concesiones negociadas y la adhesión de nuevos miembros.

La cuarta y quinta se llevaron a cabo en Ginebra.³⁴ En ambas se puso en marcha la revisión de la negociación tradicional producto por producto

34. La 5ta. rueda se le conoció bajo el nombre de Rueda Dillon, nombre de un estadista norteamericano Douglas Dillon, que tuvo un destacado papel en la proposición y aprobación de importantes iniciativas.