

NEGOCIACIONES Y RENEGOCIACIONES
ARANCELARIAS EN EL MARCO DEL
GATT Y LA OMC:

PROCEDIMIENTOS Y PRÁCTICAS

ÍNDICE

	<u>Página</u>
PRÓLOGO -----	5
CAPÍTULO I	
Marco jurídico de las negociaciones y renegociaciones arancelarias celebradas en virtud del GATT de 1994	
A. Disposiciones relativas a las negociaciones arancelarias -----	6
B. Disposiciones relativas a las renegociaciones arancelarias -----	11
C. Otras disposiciones relativas a las negociaciones y renegociaciones arancelarias -----	18
CAPÍTULO II	
Conferencias arancelarias y rondas de negociaciones comerciales multilaterales	
A. Panorama general-----	25
B. Modalidades de las negociaciones arancelarias-----	28
C. Aspectos de procedimiento de las rondas de negociaciones-----	48
D. Reciprocidad: su medición en las negociaciones-----	58
E. Los países en desarrollo y el concepto de no reciprocidad-----	63
F. Fecha y tipo de base -----	71
G. Escalonamiento de las reducciones arancelarias-----	73
H. Participación en las negociaciones arancelarias -----	75
I. Aspectos institucionales y apoyo de la Secretaría -----	76
J. Resultados de las negociaciones arancelarias -----	78
K. Negociaciones arancelarias-----	82
CAPÍTULO III	
Negociaciones bilaterales y plurilaterales	
A. Negociaciones arancelarias bilaterales y plurilaterales en el marco del GATT de 1947 -----	90
B. Negociaciones bilaterales y plurilaterales en el marco de la OMC-----	90

CAPÍTULO IV

Prácticas y procedimientos seguidos en las renegociaciones

A.	Renegociaciones celebradas en el período 1948-1957 -----	94
B.	Renegociaciones celebradas en el período 1958-1994 de conformidad con los párrafos 1, 4 y 5 del artículo XXVIII -----	99
C.	Otras renegociaciones celebradas durante el período 1958-1994 -----	110
D.	Renegociaciones en el marco del Acuerdo sobre la OMC (1995-1999)-----	122

CAPÍTULO V

Listas de concesiones arancelarias: rectificación, modificación y refundición

A.	Establecimiento de listas: su rectificación y modificación-----	126
B.	Refundición de las listas-----	133
C.	Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías -----	140
D.	Base Integrada de Datos-----	149

CAPÍTULO VI

Conclusiones y recomendaciones

PRÓLOGO

1. Los procedimientos y prácticas seguidos para aplicar las disposiciones relativas a las negociaciones y renegociaciones arancelarias han evolucionado considerablemente desde el establecimiento del GATT en 1947. Las propias disposiciones han experimentado algunos cambios en los 52 años transcurridos desde entonces. En el presente estudio se examina la evolución de esas disposiciones y de los procedimientos adoptados y las prácticas seguidas por las partes contratantes del GATT de 1947 y los Miembros de la OMC. En el capítulo primero se expone en líneas generales el marco jurídico de las negociaciones y renegociaciones arancelarias tal como existe actualmente. El segundo versa sobre las negociaciones arancelarias celebradas en el contexto de negociaciones comerciales multilaterales, incluidas las realizadas con motivo de adhesiones. El tercero trata de las negociaciones bilaterales y plurilaterales celebradas en el marco del GATT de 1947 y de la OMC al margen de las conferencias arancelarias y rondas de negociaciones comerciales multilaterales. El cuarto está dedicado a las renegociaciones en el marco de diversas disposiciones del Acuerdo General, en particular el artículo XXVIII y el párrafo 6 del artículo XXIV. En el capítulo quinto se exploran algunas cuestiones relativas a aspectos técnicos: por ejemplo, rectificación y refundición de las listas y aplicación del Sistema Armonizado. En el último capítulo se presentan algunas conclusiones y recomendaciones.

2. Las fuentes utilizadas en la investigación han sido principalmente los informes originales existentes en los archivos de la Secretaría de la OMC y notas de la Secretaría.

3. Me han sido sumamente útiles las observaciones hechas sobre el primer borrador por el Sr. Ake Linden, el Dr. Frieder Roessler, el Sr. William Davey y la Srta. Yvette Davel, antiguos funcionarios de la Secretaría. He recibido también sugerencias muy útiles del Sr. Heinz Opelz, Director de la División de Acceso a los Mercados, y del Sr. Alberto Campeas, Director de la División de los Textiles, que era Director de la División de Aranceles de Aduanas durante la Ronda Uruguay. No obstante, deseo asumir la plena responsabilidad de los errores de hecho o de análisis que pueda contener el estudio y señalar que las opiniones en él expresadas son totalmente mías y no reflejan las de la Secretaría de la OMC.

Anwarul Hoda

CAPÍTULO I

MARCO JURÍDICO DE LAS NEGOCIACIONES Y RENEGOCIACIONES ARANCELARIAS CELEBRADAS EN VIRTUD DEL GATT DE 1994¹

1. Son varios los artículos del Acuerdo General que tienen relación con el proceso de las negociaciones y renegociaciones arancelarias. En el presente trabajo no se hace un análisis de todos esos artículos ni de la manera en que sus disposiciones influyen en los compromisos contraídos durante las negociaciones y renegociaciones arancelarias. Se abordan únicamente los artículos que tienen una relación directa con el tema objeto de nuestro estudio.

A. Disposiciones relativas a las negociaciones arancelarias

2. Si bien en el GATT de 1947 (al igual que en el GATT de 1994) se prohibían como regla general las restricciones cuantitativas, se permitía la utilización de "derechos de aduana, impuestos u otras cargas" para la regulación del comercio. Por otra parte, la disposición relativa al trato nacional, que exigía que, una vez importadas las mercancías, fueran tratadas en condiciones de igualdad con los productos nacionales, garantizaba que todos los impuestos discriminatorios (es decir, los aranceles) encaminados a la protección se aplicaran de manera transparente únicamente en la frontera. El plan previsto en 1947 para la liberalización del comercio mundial era prohibir la aplicación de restricciones cuantitativas, permitir la regulación de las importaciones (y las exportaciones) mediante aranceles no discriminatorios aplicados en la frontera y administrados con transparencia, y procurar a continuación la reducción progresiva de esos aranceles mediante rondas sucesivas de negociaciones.

¹ En el Acuerdo sobre la OMC se prevé que las referencias a una "parte contratante" se entenderán hechas a un "Miembro". En cuanto a las referencias a las "PARTES CONTRATANTES", es decir, las partes contratantes actuando colectivamente, se prevé que, en el caso de algunas disposiciones (que a los efectos del presente estudio no son pertinentes) se entenderán hechas a la OMC y, en el caso de otras disposiciones (pertinentes a los efectos del presente estudio), las funciones atribuidas a las PARTES CONTRATANTES serán asignadas por la Conferencia Ministerial. No obstante, hasta la fecha no se ha adoptado ninguna decisión a este respecto.

Por consiguiente, al describir las disposiciones del GATT de 1994 hemos sustituido "parte contratante" por "Miembro" y "PARTES CONTRATANTES" por "Conferencia Ministerial". Como en los intervalos entre reuniones de la Conferencia Ministerial desempeña las funciones de ésta el Consejo General, a efectos prácticos las referencias a la Conferencia Ministerial se entenderán hechas al Consejo General. Sólo se hacen referencias a una parte contratante y a las PARTES CONTRATANTES cuando se relata lo ocurrido durante la época de funcionamiento del GATT de 1947.

Negociaciones arancelarias periódicas

En el artículo 17 de la Carta de La Habana se disponía, entre otras cosas, lo siguiente:

"Cada Miembro, a petición de uno o de varios otros Miembros y conforme a los procedimientos establecidos por la Organización, iniciará y llevará a cabo, con tal Miembro o tales Miembros, negociaciones destinadas a reducir sustancialmente el nivel general de los aranceles y de otras cargas sobre las importaciones y exportaciones y, asimismo, a eliminar las preferencias a que se refiere el párrafo 2 del artículo 16, sobre bases recíprocas y mutuamente ventajosas."

3. El contenido de esa disposición sirvió de base de las primeras rondas de negociaciones arancelarias celebradas en el marco del GATT de 1947. Hasta el período de sesiones de revisión del Acuerdo General, celebrado en 1954-1955, no se estableció el actual artículo XXVIII *bis*, que entró en vigor el 7 de octubre de 1957. En este artículo se prevé que la Conferencia Ministerial podrá organizar periódicamente negociaciones encaminadas a reducir sustancialmente el nivel general de los derechos de aduana y de las demás cargas percibidas sobre la importación y la exportación y, en particular, a reducir los derechos elevados que obstaculizan las importaciones de mercancías incluso en cantidades mínimas. En el informe del Grupo de Trabajo que recomendó la adición de este artículo al GATT de 1947 se señalaba que dicho artículo no impondría nuevas obligaciones a las partes contratantes y que cada una de ellas conservaría el derecho a decidir si entablaba o no negociaciones o si participaba o no en una conferencia arancelaria. Así pues, con arreglo al GATT de 1947, la participación en las negociaciones arancelarias era facultativa. La posición sigue siendo la misma en el Acuerdo sobre la OMC, aun cuando la condición impuesta para ser Miembros iniciales de la OMC de que las partes contratantes del GATT de 1947 tuvieran Listas de Concesiones y Compromisos anexas al GATT de 1994 y Listas de Compromisos Específicos anexas al AGCS hizo en la Ronda Uruguay obligatoria la participación en las negociaciones arancelarias (así como en las negociaciones encaminadas al establecimiento de compromisos específicos en el marco del AGCS).

Principio de reciprocidad

4. Una condición fundamental impuesta en el artículo 17 de la Carta de La Habana y el artículo XXVIII *bis* del Acuerdo General es que las negociaciones se basen en la reciprocidad y las ventajas mutuas. No se prevé la manera en que ha de medirse la reciprocidad, ni tampoco en las normas establecidas en las diversas rondas de negociaciones se daban directrices al respecto. Ha reinado siempre el entendimiento de que los gobiernos participantes en las negociaciones tendrían absoluta libertad para adoptar el método que prefirieran para evaluar las concesiones.

Modalidades de las negociaciones arancelarias

5. En lo que se refiere a las modalidades de las negociaciones arancelarias, el artículo XXVIII *bis* deja que sean los participantes quienes decidan si las negociaciones se referirán a productos elegidos uno a uno o se basarán en la aplicación de "los procedimientos multilaterales aceptados por las partes contratantes interesadas". Se prevé que las negociaciones podrán tener por resultado la reducción de los derechos, su consolidación en los niveles existentes o el establecimiento de compromisos de no elevar por encima de niveles específicos los derechos aplicados a determinados productos. Se estipula también que "(l)a consolidación de derechos de aduana poco elevados o de un régimen de exención de derechos será reconocida, en principio, como una concesión de valor equivalente a una reducción de derechos elevados".

6. En el artículo XXVIII *bis* se dispone también que en las negociaciones se tendrá en cuenta la diversidad de situaciones de los distintos países participantes, "incluidas las necesidades ... en materia fiscal y de desarrollo, así como sus necesidades estratégicas, etc." y las necesidades de los países en desarrollo de protección arancelaria para facilitar su desarrollo económico y de mantener derechos con fines fiscales.

Concepto de no reciprocidad

7. En los decenios de 1960 y 1970 se estableció el concepto de no reciprocidad en las negociaciones comerciales entre países desarrollados y países en desarrollo, concepto que fue incorporado en el párrafo 8 del artículo XXXVI, que se incluyó en la Parte IV del Acuerdo General y entró en vigor el 27 de junio de 1966. En dicho párrafo se dispone que "(l)as 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". En una nota interpretativa se añade que "no se deberá esperar que una parte contratante poco desarrollada aporte, en el curso de negociaciones comerciales, una contribución incompatible con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta la evolución anterior del intercambio comercial". La nota interpretativa hace también extensiva la aplicabilidad del concepto de no reciprocidad a las renegociaciones mantenidas en el marco de los artículos XVIII o XXVIII.

8. El concepto de no reciprocidad se desarrolló después en la Decisión de la Ronda de Tokio sobre "Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo", conocida también por el nombre de "Cláusula de Habilidad", que fue adoptada el 28 de noviembre de 1979. En esta cláusula se dispone, entre otras cosas, lo siguiente:

"Los países desarrollados no esperan reciprocidad por los compromisos que adquieran en las negociaciones comerciales en cuanto a reducir o eliminar los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de los países en desarrollo, es decir, que los países desarrollados no esperan que en el marco de negociaciones comerciales los países en desarrollo aporten contribuciones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio. Por consiguiente, 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 tendrán que hacer tales concesiones ... Teniendo en cuenta las dificultades económicas especiales y las necesidades particulares de los países menos adelantados en lo referente a su desarrollo, sus finanzas y su comercio, los países desarrollados obrarán con la mayor moderación en cuanto a tratar de obtener concesiones o contribuciones a cambio de su compromiso de reducir o eliminar los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de los referidos países, de los cuales no se esperarán concesiones o contribuciones que sean incompatibles con el reconocimiento de su situación y problemas particulares."²

Negociaciones complementarias

9. En los años anteriores a la inclusión del artículo XXVIII *bis* en el GATT de 1947 se había establecido la práctica de celebrar negociaciones encaminadas al establecimiento de concesiones arancelarias incluso al margen de las conferencias arancelarias o rondas de negociaciones generales. De hecho, al adoptar los procedimientos para la Conferencia Arancelaria de Torquay, las PARTES CONTRATANTES establecieron también procedimientos³ para la celebración de negociaciones entre dos o más partes contratantes en ocasiones distintas de la celebración de conferencias arancelarias generales. En esos procedimientos se exige la notificación a las demás partes contratantes de la fecha y el lugar de las negociaciones y la distribución de las listas de peticiones intercambiadas entre las partes contratantes que se proponen celebrar negociaciones, y se otorga a las demás partes contratantes el derecho de sumarse a esas negociaciones. En los procedimientos se prevé que las negociaciones se basen en una selección producto por producto. A esas negociaciones bilaterales y plurilaterales se les denomina negociaciones suplementarias y a sus resultados concesiones suplementarias.

Negociaciones arancelarias durante procesos de adhesión

10. Aunque las negociaciones arancelarias forman parte sustancial del proceso de adhesión de los gobiernos, ni en el artículo XXXIII del GATT de 1947 (que no es ya pertinente) ni en el artículo XII del Acuerdo sobre la OMC se dan directrices sobre la manera en que han de desarrollarse esas negociaciones. En el último artículo citado se dice simplemente, como se decía en el anterior hasta que cesó su vigencia, que la adhesión tendrá lugar en condiciones que el gobierno solicitante "habrá

² GATT, IBDD, vigésimo sexto suplemento, páginas 222-223.

³ GATT, IBDD, volumen I, página 116 (versión inglesa).

de convenir" con la totalidad de los Miembros. En cada caso una de las condiciones es el establecimiento de compromisos en materia de acceso a los mercados, con inclusión de reducción y consolidación de los aranceles. Las negociaciones para el establecimiento de compromisos arancelarios se celebran bilateralmente entre el gobierno solicitante y sus principales interlocutores comerciales.

Compromisos arancelarios en nombre de territorios dependientes

11. En el Protocolo de Aplicación Provisional del GATT de 1947 se preveía la aceptación del Protocolo por las partes contratantes con respecto a sus territorios metropolitanos y también en nombre de los territorios de ellas dependientes. En el apartado c) del párrafo 5 del artículo XXVI del GATT de 1947 se disponía que cuando esos territorios dependientes adquirieran una autonomía completa en sus relaciones comerciales exteriores pasarían a ser partes contratantes tan pronto como las partes contratantes responsables declararan que habían adquirido esa autonomía. Los Estados que pasaran a ser partes contratantes por la vía de sucesión prevista en el apartado c) del párrafo 5 del artículo XXVI estaban obligados a respetar los compromisos arancelarios anteriormente contraídos en su nombre. Al convertirse en nuevas partes contratantes, se establecía una nueva lista para ellos basada en las anotaciones correspondientes contenidas en las listas de las partes contratantes que habían contraído compromisos en su nombre. Esta disposición no se ha incorporado al Acuerdo sobre la OMC.

No aplicación

12. En el artículo XXXV del GATT de 1947 se preveía la no aplicación de la totalidad del Acuerdo o de su artículo II entre dos partes contratantes:

- a) si ambas partes contratantes no habían entablado negociaciones arancelarias entre ellas; y
- b) si una u otra no consentía en dicha aplicación en el momento en que pasara a ser parte contratante cualquiera de ellas.

13. Las condiciones previas para la no aplicación del GATT de 1947 se formularon de tal manera con el fin de que esa no aplicación sólo pudiera invocarse al principio (en enero de 1948) o en el momento de la adhesión de una nueva parte contratante. La parte contratante que recurriera al artículo podía elegir entre la no aplicación de la totalidad del Acuerdo o sólo de las concesiones arancelarias.

14. El artículo XIII del Acuerdo sobre la OMC contiene la correspondiente disposición sobre la no aplicación. Ahora bien, se puede recurrir a ella entre Miembros iniciales de la OMC que fueran partes contratantes del GATT de 1947 únicamente en caso de que se hubiera recurrido anteriormente al artículo XXXV de ese Acuerdo y de que dicho artículo estuviera vigente entre esas partes contratantes en el momento de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC.

B. Disposiciones relativas a las renegociaciones arancelarias

1. La principal disposición del GATT de 1994 sobre las renegociaciones de concesiones arancelarias es el artículo XXVIII. En él se prevé la posibilidad de modificación o retirada de concesiones arancelarias previa negociación (renegociación) con:

- i) los Miembros con los que se haya negociado inicialmente la concesión; y
- ii) los Miembros que tengan interés como abastecedor principal; y la celebración de consultas con los Miembros que tengan un interés sustancial.

Esa modificación o retirada puede hacerse:

- i) el primer día de cada período trienal, el primero de los cuales empezó el 1° de enero de 1958;
- ii) en cualquier momento, en circunstancias especiales, previa autorización; o
- iii) durante el período trienal mencionado anteriormente si el Miembro de que se trate, antes de empezar dicho período, se hubiera reservado el derecho de renegociar.

Se espera que en las negociaciones el Miembro que persiga la modificación o retirada de una concesión ofrezca una concesión compensatoria con respecto a otros productos. Si no se llega a un acuerdo, los Miembros afectados tendrán derecho a retirar concesiones sustancialmente equivalentes negociadas inicialmente con el Miembro que introduzca las modificaciones.

Derechos de primer negociador (DPN)

2. En los primeros tiempos del GATT de 1947 por cada concesión había una o varias partes contratantes con DPN. Cuando en una negociación posterior se negociaba una concesión con respecto al mismo producto en un nivel arancelario inferior, la parte o partes contratantes que adquirirían DPN podían ser las mismas o podían ser diferentes, según hubieran experimentado o no entretanto cambios las cuotas de mercado del producto. Así pues, por cada línea arancelaria que hubiera figurado en sucesivas rondas de negociaciones podía haber varias capas de DPN de las mismas partes contratantes

o de partes contratantes diferentes. Los DPN anteriores a los resultantes de las últimas negociaciones se denominan DPN históricos.

3. En las cinco primeras rondas de negociaciones arancelarias la técnica utilizada fue la de celebrar negociaciones partida por partida sobre la base de peticiones y ofertas bilaterales. En esas negociaciones, antes de consolidar las concesiones arancelarias en una Lista, solía haber listas de concesiones intercambiadas por los participantes convenidas bilateralmente, por lo que era fácil identificar la parte contratante que tenía derechos de primer negociador (DPN). Sin embargo, dejó de haber esa claridad cuando en la Ronda Kennedy algunas importantes naciones comerciantes decidieron adoptar un enfoque de reducción lineal. Por consiguiente, el 16 de noviembre de 1967 las PARTES CONTRATANTES adoptaron una decisión en la que se dispone lo siguiente:

"Con respecto a las concesiones inscritas en las Listas anexas al Protocolo de Ginebra (1967) y cuando se suscite la cuestión, se considerará que a los efectos del Acuerdo General una parte contratante es la parte contratante con la que se negoció primitivamente una concesión si, durante un período representativo anterior, ha tenido un interés de principal abastecedor en el producto de que se trate." ⁴

Durante los debates mantenidos sobre esta decisión en el Comité de Negociaciones Comerciales se hizo hincapié en que la palabra "anterior" se refería a "cuando se suscite la cuestión". Tras la Ronda de Tokio, en la que se utilizó también un método basado en una fórmula, se adoptó una decisión similar⁵ con respecto a los DPN el 28 de noviembre de 1979. En 1988 se adoptó otra decisión similar⁶ en relación con la introducción del Sistema Armonizado, pero no se adoptó, en cambio, una decisión de ese tipo con respecto a las concesiones convenidas en la Ronda Uruguay.

4. Como veremos al hablar de las prácticas y procedimientos adoptados durante las negociaciones arancelarias, los DPN se han convertido también en un elemento de negociación y a veces se otorgan en negociaciones bilaterales como recompensa por importantes concesiones recíprocas o se utilizan para completar el equilibrio bilateral de concesiones recíprocas. Ha habido otros casos, en negociaciones con motivo de adhesiones, en los que se han excluido específicamente los DPN con respecto a partidas que figuraban en listas de concesiones convenidas bilateralmente. Salvo indicación en contrario, se supone que existen DPN si se menciona una concesión en una lista bilateral elaborada en rondas de negociaciones, negociaciones bilaterales o plurilaterales, negociaciones con motivo de adhesiones o renegociaciones. Cuando no hay listas bilaterales se supone que no existen, salvo indicación expresa en la Lista.

⁴ GATT, IBDD, decimoquinto suplemento, página 72.

⁵ GATT, IBDD, vigésimo sexto suplemento, página 220.

⁶ GATT, IBDD, trigésimo quinto suplemento, página 387.

5. En el Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII del GATT de 1994, establecido en la Ronda Uruguay, se hizo una adición al concepto de DPN. Se prevé que, cuando se modifique o retire una concesión arancelaria sobre un nuevo producto (es decir, un producto respecto del cual no se disponga de estadísticas correspondientes a un período de tres años), se considerará que tiene un derecho de primer negociador de la concesión de que se trate el Miembro titular de derechos de primer negociador sobre la línea arancelaria en la que el producto esté clasificado o lo haya estado anteriormente. En el Entendimiento se añade también la prescripción de que, cuando se modifique o retire una concesión, se otorgará a todo Miembro que tenga interés como abastecedor principal en ella un derecho de primer negociador respecto de las concesiones compensatorias, a menos que los Miembros interesados acuerden otra forma de compensación.

Interés como abastecedor principal e interés sustancial

6. En el artículo XXVIII se dispone que la Conferencia Ministerial determinará qué Miembros tienen interés como abastecedor principal o un interés sustancial. No obstante, en los procedimientos adoptados para las renegociaciones -de los que trataremos con detalle en el capítulo IV- se dispone que, si un Miembro alega tener como abastecedor principal o sustancial interés en una concesión y el Miembro que haya invocado el artículo XXVIII admite tal alegación, "esa admisión equivaldrá al reconocimiento por las PARTES CONTRATANTES de un interés en el sentido del párrafo 1 del artículo XXVIII".⁷

7. En una nota interpretativa relativa al párrafo 1 del artículo XXVIII se dice que debería reconocerse que un Miembro tiene interés como principal abastecedor si "hubiera tenido, durante un período razonable anterior a la negociación, una parte mayor del mercado de la parte contratante demandante que la de la parte contratante con la que se hubiere negociado originalmente la concesión o si ... habría tenido esa parte de no haber habido restricciones cuantitativas de carácter discriminatorio aplicadas por la parte contratante demandante". En la nota se prevé que, por lo general, no habrá más de una parte contratante o, en los casos excepcionales en que se produzca casi la igualdad como abastecedor, dos partes contratantes con interés de principal abastecedor.

8. En otra nota interpretativa se menciona otra categoría de Miembro con interés como principal abastecedor: si la concesión que haya de modificarse afecta a una parte importante de sus exportaciones totales. Aún se ha creado una categoría más de países con interés de principal abastecedor (y se ha previsto la posibilidad de considerar otra categoría más en una fecha futura) en el Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII del GATT de 1994, en cuyo párrafo 1 se dispone lo siguiente:

⁷ GATT, IBDD, vigésimo séptimo suplemento, páginas 27 y 28.

"A los efectos de la modificación o retirada de una concesión, se reconocerá un interés como abastecedor principal al Miembro que tenga la proporción más alta de exportaciones afectadas por la concesión (es decir, de exportaciones del producto al mercado del Miembro que modifica o retira la concesión) en relación con sus exportaciones totales, si no posee ya un derecho de primer negociador o un interés como abastecedor principal a tenor de lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo XXVIII. Sin embargo, se acuerda que el Consejo del Comercio de Mercancías examinará el presente párrafo cinco años después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, a fin de decidir si este criterio ha funcionado satisfactoriamente para garantizar una redistribución de los derechos de negociación en favor de los Miembros exportadores pequeños y medianos. De no ser así se considerará la posibilidad de introducir mejoras, incluida, en función de la disponibilidad de datos adecuados, la adopción de un criterio basado en la relación entre las exportaciones afectadas por la concesión y las exportaciones totales del producto de que se trate."

9. El Entendimiento establecido en la Ronda Uruguay ha aclarado dos aspectos de importancia para el reconocimiento de la existencia de un interés como principal abastecedor o un interés sustancial. En primer lugar, al determinar si existe interés como principal abastecedor o un interés sustancial, sólo se exige tomar en consideración el comercio realizado en régimen NMF. No obstante, se tendrá también en cuenta el comercio realizado en el marco de preferencias no contractuales (como las del SGP) si, en el momento de las renegociaciones o al concluir dichas renegociaciones, se hubiera suprimido el trato preferencial. En segundo lugar, si se modifica o retira una concesión arancelaria sobre un nuevo producto (es decir, un producto respecto del cual no se disponga de estadísticas del comercio correspondientes a un período de tres años), para determinar el interés como abastecedor principal y el interés sustancial y calcular la compensación habrán de tenerse en cuenta la capacidad de producción y las inversiones en el Miembro exportador respecto del producto afectado y las estimaciones del crecimiento de las exportaciones, así como las previsiones de la demanda del producto en el Miembro importador.

10. No se ha establecido criterio alguno para la determinación de un interés sustancial. En las notas interpretativas se reconoce que el concepto no admite una definición precisa, pero se sugiere que podría considerarse que tienen un interés sustancial los Miembros que tengan una participación importante en el mercado. En la práctica, se ha reconocido que las partes contratantes (los Miembros) con una participación en el comercio igual o superior al 10 por ciento tenían un interés sustancial. En el artículo XXVIII se dispone que los Miembros negocien la modificación o retirada de concesiones con los Miembros que tengan derechos de primer negociador o interés como principal abastecedor y que lleguen a un acuerdo con ellos; los Miembros con un interés sustancial sólo tienen derecho a la celebración de consultas. Ahora bien, si los Miembros con DPN o interés como principal abastecedor no llegan a un acuerdo, o si el acuerdo a que lleguen no da satisfacción al Miembro con un interés sustancial, todos tienen igual derecho a retirar concesiones sustancialmente equivalentes negociadas inicialmente con el Miembro demandante.

Tipos de renegociaciones: en el plazo normal, en circunstancias especiales y en virtud de la reserva del correspondiente derecho

11. Como ya se ha dicho, en el artículo XXVIII se prevén tres tipos de renegociaciones: las renegociaciones trienales (plazo normal); las renegociaciones en circunstancias especiales; y las renegociaciones en virtud de la reserva del correspondiente derecho. En el párrafo 1 del artículo XXVIII se dispone que el primer día de cada período trienal (el primero empezó el 1° de enero de 1958 y el próximo -en el momento en que se redacta el presente estudio- comenzará el 1° de enero de 2000) todo Miembro podrá modificar o retirar una concesión tras negociación y acuerdo con los Miembros que tengan derechos de primer negociador o interés como principal abastecedor y celebración de consultas con los que tengan un interés sustancial. Podrá también fijarse cualquier otro período por decisión de la Conferencia Ministerial. El segundo tipo de renegociaciones es el de las autorizadas en circunstancias especiales por la Conferencia Ministerial en virtud del párrafo 4 del artículo XXVIII. Si no se llega a un acuerdo en el período establecido, el Miembro demandante tendrá derecho a someter de nuevo la cuestión a la Conferencia Ministerial para que la examine y formule recomendaciones. Si aun así no se llega a una solución, el Miembro interesado podrá modificar o retirar las concesiones, salvo que se determine que "no ha hecho todo cuanto le era razonablemente posible hacer para ofrecer una compensación suficiente". El tercer tipo de renegociaciones, previsto en el párrafo 5 del artículo XXVIII, es el de las que pueden celebrarse en cualquier momento antes de concluir el período trienal si un Miembro decide reservarse el correspondiente derecho antes de la iniciación de dicho período. En esos casos también los demás Miembros tienen derecho a celebrar renegociaciones con respecto a concesiones inicialmente negociadas con el Miembro que se haya reservado tal derecho.

12. En los tres tipos de renegociaciones las prescripciones sustantivas son en esencia las mismas. No obstante, hay una importante diferencia en lo que se refiere a los plazos. En las renegociaciones trienales la notificación sobre el propósito de retirar o modificar una concesión ha de hacerse con una antelación mínima de tres meses (y máxima de seis meses) al primer día del período trienal y el proceso ha de quedar totalmente ultimado antes de esa fecha. La modificación o retirada (tenga o no lugar previo acuerdo) surte efecto en esa fecha. Así pues, en las negociaciones trienales la solicitud ha de hacerse normalmente durante el período comprendido entre el 1° de julio y el 30 de septiembre, las renegociaciones han de ultimarse antes del 31 de diciembre y la modificación o retirada surte efecto el 1° de enero del siguiente año. También se establecen plazos para las negociaciones en circunstancias especiales. La decisión sobre la solicitud de entablar tales renegociaciones ha de adoptarse en un plazo de 30 días a contar de su presentación. El Miembro solicitante tiene derecho a someter de nuevo la cuestión a la Conferencia Ministerial en un plazo de 60 días a contar de la fecha de la autorización, aunque podrían prescribirse plazos más largos si fueran muchos los Miembros afectados. En estas renegociaciones, la determinación de que un Miembro no ha hecho todo cuanto le

era razonablemente posible hacer para ofrecer una compensación suficiente debe también formularse en los 30 días siguientes a haberse sometido la cuestión. En lo que se refiere a las renegociaciones realizadas tras haberse reservado el derecho correspondiente, no existen en absoluto plazos para su iniciación ni para su conclusión.

Compensación y retorsión

13. La condición fundamental en la negociación de concesiones compensatorias por parte del Miembro que se propone modificar o retirar una concesión es el mantenimiento de "un nivel general de concesiones recíprocas y mutuamente ventajosas no menos favorable para el comercio que el que resultaba del presente Acuerdo antes de las negociaciones". Cuando un país en desarrollo Miembro necesita modificar o retirar una concesión ha de tenerse en cuenta la disposición contenida en el párrafo 8 del artículo XXXVI en relación con el concepto de no reciprocidad. No se da ninguna otra orientación sobre el nivel de compensación. El Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII del GATT de 1994, establecido en la Ronda Uruguay, ofrece cierta claridad con respecto a las renegociaciones que entrañan la sustitución de una concesión arancelaria sin limitación por un contingente arancelario. En el párrafo 6 del Entendimiento se dispone lo siguiente:

"Cuando se sustituya una concesión arancelaria sin limitación por un contingente arancelario, la cuantía de la compensación que se brinde deberá ser superior a la cuantía del comercio efectivamente afectado por la modificación de la concesión. La base para el cálculo de la compensación deberá ser la cuantía en que las perspectivas del comercio futuro excedan del nivel del contingente. Queda entendido que el cálculo de las perspectivas del comercio futuro deberá basarse en la mayor de las siguientes cantidades:

- a) la media del comercio anual del trienio representativo más reciente, incrementada en la tasa media de crecimiento anual de las importaciones en ese mismo período, o en el 10 por ciento, si este último porcentaje fuera superior a dicha tasa; o
- b) el comercio del año más reciente incrementado en el 10 por ciento.

La obligación de compensación que incumba a un Miembro no deberá ser en ningún caso superior a la que correspondería si se retirase por entero la concesión."

14. El derecho de un Miembro a modificar o retirar una concesión es absoluto, a condición de que se sigan los procedimientos prescritos. No depende de que se llegue a un acuerdo con los Miembros con DPN o con interés como principal abastecedor. No obstante, como ya se ha dicho, si el Miembro que desea modificar o retirar una concesión sigue adelante sin haber llegado a un acuerdo con los Miembros con DPN o con interés como principal abastecedor, éstos tienen derecho a retirar "concesiones sustancialmente equivalentes" negociadas inicialmente con el Miembro demandante. El Miembro con un interés sustancial goza asimismo de ese derecho cuando no se haya llegado a un acuerdo o, aun en el caso de que se haya llegado a un acuerdo con los Miembros con DPN o con

interés como principal abastecedor, cuando este acuerdo no le dé satisfacción. No obstante, hay que respetar dos plazos: en primer lugar, la retirada a modo de retorsión debe realizarse en un plazo de seis meses a contar de la retirada o modificación de la concesión de que se trate; y, en segundo lugar, el Miembro que adopte la medida de retorsión debe dar un plazo de 30 días a contar de su notificación.

15. En una nota interpretativa del artículo XXVIII se hace una observación importante con respecto a la fecha de entrada en vigor de la concesión compensatoria. Cuando se modifica o retira una concesión, la obligación jurídica del Miembro varía. Ello no quiere decir que el nivel real del arancel aplicado varíe ese día: el Miembro puede decidir demorar la aplicación de la modificación del arancel a la luz del nuevo compromiso. Si se retrasa una modificación arancelaria resultante de una renegociación, el Miembro de que se trate tiene derecho a retrasar asimismo la entrada en vigor de la concesión compensatoria.

Renegociaciones encaminadas a promover el establecimiento de una determinada rama de producción

16. Otra disposición relativa a la renegociación de concesiones es el párrafo 7 del artículo XVIII del GATT de 1994, aunque sólo pueden recurrir a ella los países en desarrollo y únicamente puede utilizarse con objeto de promover el establecimiento de una determinada rama de producción. Esta disposición puede ser invocada por un país en desarrollo en cualquier momento y sin necesidad de autorización. En ese artículo se dispone que el Miembro que desee modificar o retirar la concesión deberá entablar negociaciones con los Miembros con DPN y con los que tengan un interés sustancial. Cabe señalar que, a diferencia del artículo XXVIII, no se hace referencia a los Miembros con interés de principal abastecedor y se exige que se negocie igualmente con los Miembros con DPN y con los Miembros con un interés sustancial. No obstante, en el fondo esas diferencias no tienen importancia alguna. En caso de desacuerdo, podrá someterse la cuestión a la Conferencia Ministerial para su pronto examen. El Miembro que invoque el párrafo 7 del artículo XVIII podrá proceder a modificar o retirar la concesión si se llega a la conclusión de que el ajuste compensatorio ofrecido es suficiente o, de no serlo, si se determina que el Miembro de que se trate ha hecho todo cuanto le ha sido razonablemente posible para ofrecer una compensación suficiente. El derecho de los Miembros afectados a retirar concesiones sustancialmente equivalentes es el mismo que el previsto en el artículo XXVIII.

Renegociaciones en el contexto de la creación de uniones aduaneras

17. En el párrafo 6 del artículo XXIV se estipula que, si en el proceso de creación de una unión aduanera han de elevarse los derechos por encima del nivel consolidado en uno o varios de los territorios constitutivos, será aplicable el procedimiento de celebración de renegociaciones establecido

en el artículo XXVIII. Al determinar el ajuste compensatorio en esas renegociaciones, habrán de tenerse debidamente en cuenta las reducciones efectuadas en el derecho correspondiente por los demás territorios constitutivos de la unión, denominada a veces compensación interna. El Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXIV del GATT de 1994, establecido en la Ronda Uruguay, añade poco que sea sustancial a la disposición contenida en el párrafo 6 del artículo XXIV. En lo que se refiere al marco temporal de las renegociaciones, reafirma que el procedimiento debe comenzar antes de que se modifiquen o retiren las concesiones arancelarias. Si las renegociaciones no pueden concluirse en un plazo prudencial, la unión aduanera podrá proceder a la modificación o retirada de la concesión y los Miembros afectados tendrán derecho a retirar concesiones sustancialmente equivalentes.

Retirada de concesiones

18. La última disposición sobre la modificación o retirada de concesiones figura en el artículo XXVII del GATT de 1994. Este artículo permite a un Miembro suspender o retirar una concesión hecha durante conferencias arancelarias generales o durante rondas de negociaciones comerciales multilaterales si el gobierno participante con el que se negoció la concesión no ha pasado finalmente a ser Miembro o, habiendo pasado a ser Miembro, ha dejado de serlo. No se establece plazo para recurrir a este artículo, pero el Miembro interesado ha de celebrar consultas con los Miembros que tengan un interés sustancial en el producto de que se trate. Esta disposición se ha incluido por lo general en los Protocolos en los que se han incorporado los resultados de negociaciones arancelarias, incluido el Protocolo de Marrakech relativo a las concesiones de la Ronda Uruguay.

C. Otras disposiciones relativas a las negociaciones y renegociaciones arancelarias

Trato de la nación más favorecida

1. Las negociaciones arancelarias celebradas en el marco del Acuerdo General han de llevarse a cabo de manera no discriminatoria, según lo previsto en el artículo I, relativo al trato general de la nación más favorecida. En este artículo se establece que con respecto a todas las cuestiones relacionadas con las importaciones y las exportaciones, con inclusión de los derechos de aduana y cargas similares, las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago, el método de imposición de esos derechos y cargas, las normas y formalidades, los impuestos o cargas interiores y las reglamentaciones que afecten a la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso en el mercado interno de productos importados,

"cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado."

2. Así pues, un Miembro de la OMC no sólo tiene que tratar a todos los demás Miembros de igual manera sino que tiene que otorgar a cada uno de ellos el trato mejor que dispense a un interlocutor comercial. Un elemento importante de esta obligación es que el otorgamiento de una concesión o favor a todos los Miembros ha de ser inmediato e incondicional. Todas las concesiones arancelarias hechas por los Miembros en el curso de negociaciones y renegociaciones han de hacerse extensivas a todos los demás Miembros sin discriminaciones. De ello se deduce también que todas las modificaciones y retiradas de concesiones arancelarias, incluidas las realizadas a modo de retorsión, deben aplicarse sin discriminaciones.

3. Aunque la cláusula NMF prohíbe la concesión o mantenimiento de preferencias arancelarias, se hizo una excepción con respecto a las preferencias "históricas" enumeradas en el artículo I y en los Anexos A a F del GATT de 1947. De las preferencias exceptuadas, las más extensas fueron las de los países del Commonwealth y las de Francia. Aunque se permitió que se mantuvieran esas preferencias, se dio un paso importante en armonía con el espíritu de la cláusula NMF, en la medida en que se congelaron los márgenes de preferencia en los niveles indicados en las listas de concesiones arancelarias o, cuando en las listas no se había indicado ese margen, en el nivel histórico existente en las fechas mencionadas en el texto del GATT de 1947 o en sus anexos.

4. Las excepciones indicadas en el artículo I eran de considerable importancia económica en el momento de la entrada en vigor del GATT de 1947, pero esa importancia disminuyó rápidamente. Los márgenes preferenciales se erosionaron al reducirse los aranceles NMF en negociaciones sucesivas y no reducirse en la mayoría de los casos los aranceles preferenciales. Por otra parte, hubo otros acontecimientos, como la creación de la Comunidad Económica Europea, que condujeron a la absorción de algunas de las preferencias en acuerdos, como el Convenio de Lomé, cuyo fundamento jurídico son actualmente las exenciones y no las preferencias históricas. Cuando el Reino Unido ingresó en la CEE se suprimieron en gran parte las preferencias del Commonwealth. Siguen existiendo algunas preferencias residuales, pero su importancia económica es muy reducida. Aún más reducidas son las listas de concesiones preferenciales sobre las que siguen existiendo compromisos en las listas de los Miembros de la OMC.

Listas de concesiones

5. Tras haberse celebrado las negociaciones arancelarias, los resultados se incorporan en las listas de concesiones del participante de que se trate. Cada Miembro de la OMC tiene una lista de concesiones, a diferencia de lo que ocurría en la época del GATT de 1947, en la que varias partes

contratantes que habían seguido el procedimiento de sucesión previsto en el apartado c) del párrafo 5 del artículo XXVI no tenían listas. La lista de cada Miembro lleva un número romano, adjudicado por orden de adhesión. En el marco del GATT de 1947, las listas tenían al principio dos partes: en la Parte I figuraban las concesiones NMF y en la Parte II las concesiones preferenciales. Desde entonces se han añadido otras dos partes: en la Parte III se enumeran las concesiones relativas a medidas no arancelarias y en la Parte IV figuran los compromisos específicos contraídos durante la Ronda Uruguay en materia de ayuda interna y subvenciones a la exportación en la esfera de la agricultura. En el artículo II del Acuerdo General figuran las obligaciones con respecto a las concesiones y compromisos incorporados en las listas. El objetivo fundamental de ese artículo es garantizar la previsibilidad y seguridad de los compromisos arancelarios contenidos en las listas. La principal implicación de una concesión arancelaria es que existe un compromiso de no aplicar derechos de aduana a la importación del producto de que se trate por encima del nivel indicado en la lista. Ese nivel arancelario está, pues, "consolidado" y no puede incrementarse.

Demás derechos o cargas (DDC)

6. En el artículo II se dispone que los productos enumerados en las Listas, al ser importados, están "consolidados" con respecto al aumento no sólo de los derechos de aduana propiamente dichos sino también de todos los "demás derechos o cargas de cualquier clase" (DDC), que no podrán ser superiores i) a los aplicados en la fecha del Acuerdo o ii) a los que, como consecuencia directa y obligatoria de la legislación vigente en el país importador en esa fecha, hayan de ser aplicados ulteriormente. El nivel y la naturaleza de los DDC que una parte contratante del GATT de 1947 podía aplicar de manera compatible con sus obligaciones a partidas arancelarias sujetas a concesiones no figuraban en ningún instrumento internacional. Si surgía una diferencia sobre la cuestión, la parte contratante afectada tenía que presentar pruebas de sus registros nacionales para demostrar que los DDC estaban realmente en vigor en un nivel determinado en la fecha del Acuerdo o "como consecuencia directa y obligatoria de la legislación vigente en el territorio importador en esa fecha" tenían que "ser aplicados ulteriormente". El Entendimiento relativo a la interpretación del párrafo 1 b) del artículo II del GATT de 1994, establecido en la Ronda Uruguay, introdujo un cambio importante con respecto a esta disposición. Actualmente tienen que consignarse en las Listas todos los DDC y en los casos en que no se haya hecho una anotación de ese tipo en la columna pertinente de la Lista se supone que no existen DDC con respecto a la partida arancelaria de que se trate. En el Entendimiento establecido en la Ronda Uruguay se dispone lo siguiente:

"Con objeto de asegurar la transparencia de los derechos y obligaciones legales dimanantes del párrafo 1 b) del artículo II, la naturaleza y el nivel de cualquiera de los "demás derechos o cargas" percibidos sobre las partidas arancelarias consolidadas, a que se refiere la citada disposición, se registrarán en las Listas de concesiones anexas al GATT de 1994, en el lugar correspondiente a la partida arancelaria a que se

apliquen. Queda entendido que este registro no modifica el carácter jurídico de los "demás derechos o cargas."

7. La fecha de referencia que figura en el artículo II del Acuerdo General con respecto a los DDC es "la fecha de este Acuerdo". A los efectos de las concesiones negociadas en 1947, la fecha del Acuerdo es el 30 de octubre de 1947, según lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo XXVI. En cuanto a las negociaciones celebradas después en el marco del GATT de 1947, la fecha de referencia es la fecha del Protocolo al que se anexaron las listas pertinentes, ya se trate de negociaciones celebradas con motivo de adhesiones, rondas de negociaciones comerciales multilaterales u otras negociaciones. Así pues, la fecha aplicable a una concesión a los efectos del artículo II es la fecha del instrumento por el que se incorporó por primera vez la concesión al Acuerdo General. En el Entendimiento establecido en la Ronda Uruguay se especifica una fecha determinada como fecha de referencia para las concesiones negociadas durante la Ronda y se deja clara la posición en lo que se refiere a futuras negociaciones y renegociaciones:

"La fecha a partir de la cual quedarán consolidados los "demás derechos o cargas" a los efectos del artículo II será el 15 de abril de 1994. Los "demás derechos o cargas" se registrarán, por lo tanto, en las Listas a los niveles aplicables en esa fecha. Posteriormente, en cada renegociación de una concesión, o negociación de una nueva concesión, la fecha aplicable para la partida arancelaria de que se trate será la fecha en que se incorpore la nueva concesión a la Lista correspondiente. Sin embargo, también se seguirá registrando en la columna 6 de las Listas en hojas amovibles la fecha del instrumento por el cual se incorporó por primera vez al GATT de 1947 o al GATT de 1994 una concesión sobre una partida arancelaria determinada."

8. Cabe añadir que la nueva norma no afecta a la posición de los DDC con respecto a las concesiones anteriores a la Ronda Uruguay. El Miembro de la OMC conserva el derecho previsto en el párrafo 1 b) del artículo II con respecto a esas concesiones. No obstante, las concesiones anteriores influyen en el nivel de los DDC que han de registrarse en el futuro. En el Entendimiento establecido en la Ronda Uruguay se establece que, cuando una partida arancelaria haya sido anteriormente objeto de una concesión, el nivel de los DDC registrados en la Lista no será más elevado que el aplicable en la fecha de la primera incorporación de la concesión. Todo Miembro disponía de un plazo de tres años contados a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, o a partir de la fecha de depósito del instrumento por el que se incorporara la Lista al GATT de 1994, si esta fecha fuera posterior, para impugnar la existencia de un "derecho o carga" sobre la base de que ese "derecho o carga" no existía en la fecha de la consolidación inicial, así como la conformidad del nivel registrado con el nivel previamente consolidado, pero no se hizo ninguna impugnación en ese sentido.

9. Como definición general de los "demás derechos o cargas" se ha aceptado que sólo quedan abarcados los gravámenes que discriminan contra las importaciones: por ejemplo, derechos de timbre, impuestos para el desarrollo, derechos fiscales, etc. En informes de grupos especiales constituidos en el marco del GATT de 1947 se ha considerado que también los sistemas de depósito

previo a la importación y los gravámenes sobre las transferencias de fondos en concepto de pago impuestos por los gobiernos quedaban abarcados por la limitación a la imposición de DDC con respecto a productos sobre los que se hubieran contraído compromisos arancelarios.

10. El artículo II del Acuerdo General permite el establecimiento de condiciones o cláusulas especiales en las Listas con respecto a los compromisos arancelarios. No obstante, en la práctica se ha reconocido que el artículo II brinda a los Miembros "la posibilidad de incluir en el marco jurídico del Acuerdo General compromisos adicionales a los que ya figuran en dicho Acuerdo y de someter a cláusulas especiales esos compromisos adicionales, pero no la de disminuir los compromisos que les correspondan en virtud de otras disposiciones del Acuerdo".

Gravámenes que no afectan a las concesiones consolidadas

11. En el artículo II se indican claramente las categorías de gravámenes sobre las importaciones que no afectan a las concesiones consolidadas. Así pues, no obstante las concesiones consolidadas en las Listas, las partes contratantes (los Miembros) pueden imponer los siguientes gravámenes:

- a) una carga equivalente a un impuesto interior aplicado de conformidad con las disposiciones del párrafo 2 del artículo III, relativo al trato nacional;
- b) un derecho antidumping o compensatorio aplicado de conformidad con las disposiciones del artículo VI;
- c) derechos u otras cargas proporcionales al costo de los servicios prestados.

12. Por su parte, el artículo VIII del Acuerdo General estipula que todos los derechos y cargas percibidos sobre la importación o la exportación o en conexión con ellas se limitarán al coste aproximado de los servicios prestados. Así pues, si se imponen derechos con respecto a partidas arancelarias consolidadas que no guarden proporción con los servicios prestados, ello representará un incumplimiento de las obligaciones dimanantes tanto del artículo VIII como del artículo II.

13. Conviene mencionar aquí que tampoco afectan a los compromisos derivados del artículo II los derechos adicionales impuestos de conformidad con las disposiciones de salvaguardia especial del Acuerdo sobre la Agricultura ni las medidas basadas en los precios impuestas por motivos de balanza de pagos en el marco del Entendimiento relativo a las disposiciones del GATT de 1994 en materia de balanza de pagos.

Monopolios de importación

14. Las concesiones arancelarias incorporadas en las Listas tienen implicaciones no sólo para los derechos de aduana y los DDC sino también para las prácticas de fijación de precios de los monopolios de importación. En el artículo II se dispone que esos monopolios no tendrán por efecto "asegurar una protección media superior a la prevista en dicha Lista". Naturalmente, pueden negociarse acuerdos específicos y consignarlos en las Listas. En una nota interpretativa del párrafo 4 del artículo II se dice que las disposiciones de dicho párrafo se aplicarán teniendo en cuenta las del artículo 31 de la Carta de La Habana. Esta disposición preveía que los Miembros de la OIC negociarían "arreglos destinados a limitar o a reducir la protección que pudieran disfrutar, por el funcionamiento del monopolio, los productores nacionales del producto monopolizado". De hecho, en las negociaciones de Ginebra de 1947 y en las negociaciones de Torquay de 1950 los países del Benelux y Francia hicieron concesiones con respecto a los derechos de monopolio, las importaciones mínimas de los monopolios de importación o los precios de venta en el mercado interno de los productos sujetos a un monopolio. En tales casos, las anotaciones específicas hechas en las Listas con respecto al funcionamiento del monopolio determinan la magnitud del compromiso.

Decisiones de los tribunales nacionales sobre clasificación

15. En el párrafo 5 del artículo II se prevé la celebración de consultas y negociaciones para buscar un ajuste compensatorio en caso de que los tribunales nacionales u otras autoridades cuasijudiciales de un Miembro decidan sobre una cuestión de clasificación de manera que no se ajuste a la concesión incorporada en la Lista. Este párrafo es realmente una disposición sobre la renegociación de compromisos ya contraídos. Ahora bien, hay una importante diferencia con respecto a otras disposiciones en materia de renegociación que examinaremos más adelante: en este caso la renegociación puede hacerse después de modificado el arancel, mientras que en el artículo XXVIII se exige que la renegociación se concluya antes de modificar o retirar la concesión.

Derechos específicos y depreciación de la moneda

16. Los aranceles pueden consolidarse como aranceles *ad valorem* o aranceles específicos. En los casos en que revisten la forma de aranceles específicos, su incidencia real puede verse afectada por una depreciación de la moneda. En los tiempos de los tipos de cambio fijos, el artículo IV del Convenio Constitutivo original del Fondo Monetario Internacional exigía que cada miembro del Fondo estableciera una paridad para su moneda en oro o dólares de los Estados Unidos de un valor en oro fijo. La paridad de la moneda de un miembro no podía modificarse sin consultar previamente con el Fondo. En el párrafo 6 del artículo II del GATT de 1947 se disponía que, en caso de que se redujera la paridad (con relación a la vigente en "la fecha del presente Acuerdo"), de conformidad con

el Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional, en más de un 20 por ciento, los derechos específicos podrían ajustarse para tener en cuenta esa reducción, a condición de que las PARTES CONTRATANTES estuvieran de acuerdo en reconocer que esos ajustes no disminuían el valor de las concesiones. La "fecha del presente Acuerdo" tiene en este caso las mismas connotaciones que la "fecha de este Acuerdo" con referencia al párrafo 1 b) del artículo II antes mencionado. De conformidad con esta disposición, algunas partes contratantes fueron autorizadas a hacer ajustes nueve veces entre 1950 y 1975.

17. Una vez abandonado el sistema de tipos de cambio fijos, se modificó el artículo IV del Convenio Constitutivo del FMI de manera que, en vez de exigir el establecimiento de la paridad, establecía que "los países miembros se comprometen a colaborar con el Fondo y entre sí para establecer regímenes de cambios ordenados y promover un sistema estable de tipos de cambio". Algunos miembros del Fondo tienen tipos de cambio flotantes, en tanto que otros tienen un tipo de cambio vinculado a otra moneda, una cesta de monedas o una unidad de cuenta internacional. Para tener en cuenta este cambio del sistema monetario internacional, las PARTES CONTRATANTES adoptaron en 1980 una decisión en el siguiente sentido:

"En la situación monetaria actual las PARTES CONTRATANTES aplicarán las disposiciones del apartado a) del párrafo 6 del artículo II con arreglo a las directrices enunciadas más abajo a menos que estimen que no proceda hacerlo en vista de las circunstancias del caso considerado, por ejemplo porque ello conduciría a disminuir el valor de una concesión basada en derechos específicos ...

Si una parte contratante, de conformidad con el apartado a) del párrafo 6 del artículo II del Acuerdo General, solicita a las PARTES CONTRATANTES que aprueben el ajuste de derechos específicos consolidados a fin de tener en cuenta la depreciación de su moneda, las PARTES CONTRATANTES pedirán al Fondo Monetario Internacional que calcule la importancia de la depreciación y determine su conformidad con el Convenio Constitutivo del Fondo ...

Se considerará que las PARTES CONTRATANTES han autorizado a la parte contratante a que ajuste sus derechos específicos ... si el Fondo Monetario Internacional informa a las PARTES CONTRATANTES que la depreciación, calculada según se estipula ... *supra*, excede del 20 por ciento y es conforme al Convenio Constitutivo del Fondo, y si en los 60 días siguientes a la notificación del informe del Fondo a las partes contratantes ninguna parte contratante reclama alegando que el ajuste de derechos específicos destinado a tener en cuenta la depreciación disminuiría el valor de una concesión ..."⁸

⁸ GATT, IBDD, vigésimo séptimo suplemento, páginas 29-30.

Las listas de concesiones forman parte integrante del GATT de 1994

18. En el artículo II se establece que las Listas de concesiones anexas forman parte integrante de la Parte I del Acuerdo General, compuesta de los artículos I y II del Acuerdo. Una de las consecuencias de esto en tiempos del GATT de 1947 era que las modificaciones de las Listas requerían la aceptación de todas las partes contratantes, según lo prescrito en el artículo XXX de dicho Acuerdo. La posición no ha variado en el Acuerdo sobre la OMC, ya que en él se dispone que, con respecto a determinados artículos (entre ellos los artículos I y II del GATT de 1994), las enmiendas surtirán efecto únicamente tras su aceptación por todos los Miembros. Más adelante examinaremos los pragmáticos modos en que las partes contratantes del GATT hacían frente a la prescripción de unanimidad en la modificación de las Listas.

CAPÍTULO II

CONFERENCIAS ARANCELARIAS Y RONDAS DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

A. Panorama general

1. Entre 1947 y 1994 se celebraron, en el marco jurídico expuesto en líneas generales en el capítulo I, ocho conferencias arancelarias y rondas de negociaciones comerciales multilaterales: la Conferencia Arancelaria de Ginebra (1947), la Conferencia Arancelaria de Annecy (1949), la Conferencia Arancelaria de Torquay (1950-1951), la Conferencia Arancelaria de Ginebra (1956), la Conferencia Arancelaria de Ginebra (1960-1961), conocida también por el nombre de Ronda Dillon, la Ronda Kennedy (1964-1967), la Ronda de Tokio (1973-1979) y la Ronda Uruguay (1986-1994). Las cuatro primeras conferencias, a las que se denominan también rondas, llevan el nombre del lugar en el que se celebraron, las dos siguientes el de las personas que inspiraron las negociaciones (Douglas Dillon, Subsecretario de Estado de los Estados Unidos, y J.F. Kennedy, Presidente de los Estados Unidos). A las dos últimas rondas se les ha dado el nombre del lugar en el que los Ministros adoptaron la Declaración en la que se disponía la iniciación de las negociaciones.

2. La Conferencia Arancelaria de Ginebra (1947) se celebró durante los preparativos del establecimiento de la Carta de la Organización Internacional de Comercio, cuando 23 miembros del Comité Preparatorio designado por el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas aceptaron la invitación de los Estados Unidos de negociar acuerdos concretos para la reducción de los aranceles y los obstáculos al comercio. La idea era que las principales naciones comerciantes adoptaran medidas para celebrar negociaciones encaminadas a la reducción sustancial de los aranceles y la eliminación de las preferencias, sobre la base de reciprocidad y ventajas mutuas. Una vez concluidas las negociaciones, esos miembros quisieron poner en efecto los resultados sin esperar al establecimiento de la Organización. A tal efecto, redactaron el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947). La Conferencia Arancelaria de Annecy se convocó para que pudieran celebrarse negociaciones entre las partes contratantes existentes y 11 gobiernos que habían solicitado la adhesión, de los que nueve pasaron finalmente a ser partes contratantes (Dinamarca, Finlandia, Grecia, Haití, Italia, Nicaragua, la República Dominicana, Suecia y Uruguay). En Torquay se celebraron negociaciones no sólo entre las partes contratantes y los seis gobiernos que habían solicitado la adhesión (Austria, Corea, Filipinas, Perú, la República Federal de Alemania y Turquía) sino también entre las propias partes contratantes para convenir concesiones adicionales. Dos de esos seis gobiernos que negociaron su adhesión en Torquay, Corea y Filipinas, se convirtieron en partes contratantes después de nuevas negociaciones de adhesión muchos años después.

3. La Conferencia Arancelaria de Ginebra de 1956 fue un tanto excepcional. Sólo 25 de las 39 partes contratantes convinieron en participar en las negociaciones y sólo 22 hicieron concesiones. Estas negociaciones se celebraron con arreglo al procedimiento establecido por las PARTES CONTRATANTES para celebrar negociaciones en cualquier momento entre dos o más partes contratantes. No obstante, como todas las principales naciones comerciantes participaron en ellas e intercambiaron concesiones, esta conferencia arancelaria se incluye normalmente entre las rondas de negociaciones multilaterales.

4. La Conferencia Arancelaria de Ginebra de 1960-1961, la Ronda Dillon, se convocó en el contexto de la creación de la Comunidad Económica Europea con los seis miembros iniciales. La primera parte de la Conferencia se dedicó al mantenimiento de renegociaciones en el marco del párrafo 6 del artículo XXIV con la CEE y la segunda a la celebración de una ronda general de negociaciones entre las partes contratantes para el establecimiento de nuevas concesiones. Durante la segunda parte se brindó también a los gobiernos que negociaban su adhesión la oportunidad de mantener negociaciones arancelarias a tal efecto.

5. La Ronda Kennedy fue un importante intento de reducir los aranceles de manera general. Se negoció también un acuerdo plurilateral sobre las prácticas antidumping. Se trató además, aunque sin éxito, de negociar acuerdos más amplios sobre la protección del sector agropecuario que iban más allá de los aranceles. No obstante, la atención siguió centrándose principalmente en las negociaciones arancelarias.

6. En la Ronda de Tokio, aunque las negociaciones arancelarias eran importantes, se dio una importancia igual o incluso mayor a las negociaciones sobre las medidas no arancelarias. Ninguna conferencia arancelaria celebrada en el marco del GATT de 1947 se había circunscrito exclusivamente a los aranceles; incluso en las primeras rondas se preveían negociaciones sobre los contingentes y la protección otorgada mediante monopolios de importación y exportación. Pero fue en la Ronda de Tokio en la que se realizó un intento, con éxito, de negociar acuerdos sobre una serie de medidas no arancelarias. Se alcanzaron también entendimientos sobre cuestiones tan básicas o de "marco jurídico" como el trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo, la solución de diferencias y las medidas de salvaguardia por motivos de balanza de pagos.

7. En la Ronda Uruguay, las negociaciones sobre el comercio de servicios y los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio atrajeron al principio mayor atención que el comercio de mercancías. En la esfera del comercio de mercancías, el lugar central lo ocuparon durante toda la ronda las negociaciones sobre la agricultura. Las negociaciones arancelarias relativas a los productos industriales, aunque no se consideran el principal logro de la ronda, contribuyeron al éxito de las negociaciones en su conjunto.

B. Modalidades de las negociaciones arancelarias

Las primeras rondas

1. Las normas y los procedimientos adoptados para las tres primeras rondas de negociaciones se inspiraron en las disposiciones de la Carta de la OIC. En las normas de la Conferencia Arancelaria de Ginebra se decía que, como los resultados de las negociaciones tendrían que ajustarse al marco de la Organización Internacional de Comercio una vez adoptada la Carta, las negociaciones debían desarrollarse de conformidad con las disposiciones pertinentes de dicha Carta, ya formuladas provisionalmente. Las normas y los procedimientos de esas rondas de negociaciones tenían los siguientes elementos comunes, basados en las disposiciones de la Carta:

- i) las negociaciones habían de realizarse producto por producto;
- ii) las solicitudes de reducción del arancel aplicado a un producto sólo podían hacerse en principio con respecto a productos de los que los países solicitantes fueran, individual o colectivamente, abastecedores principales de los países a los que se pedían las concesiones;
- iii) cada gobierno participante tenía absoluta flexibilidad para otorgar concesiones con respecto a los distintos productos o para no otorgarlas; y, si decidía otorgar una concesión, podía reducir el derecho o consolidarlo en el nivel existente o en un nivel específico más elevado;
- iv) la consolidación de los derechos bajos o de la franquicia arancelaria se reconocía en principio como una concesión de valor equivalente al de la reducción sustancial de derechos elevados o la eliminación de preferencias;
- v) las negociaciones debían desarrollarse estrictamente sobre la base de la reciprocidad y ningún gobierno tenía que otorgar concesiones unilaterales ni otorgar concesiones a otros gobiernos sin recibir a cambio concesiones adecuadas.

2. Durante los primeros años del GATT de 1947 las PARTES CONTRATANTES atribuían especial importancia al objetivo de eliminación gradual de las preferencias. Las normas y los procedimientos de las tres primeras conferencias arancelarias estaban encaminados al logro de ese objetivo. A tal efecto, las normas de las negociaciones de Annecy y Torquay reproducían el párrafo c) del artículo 17 de la Carta de La Habana, que se transcribe a continuación:

1. "En las negociaciones referentes a un producto determinado al cual se aplique una preferencia,
 - i) cuando se negocie la reducción únicamente respecto a la tasa correspondiente al tratamiento de la nación más favorecida, tal reducción obrara automáticamente para reducir o eliminar el margen de preferencia aplicable al producto;
 - ii) cuando se negocie la reducción únicamente respecto a la tasa preferencial, la tasa correspondiente al tratamiento de la nación más favorecida se reducirá automáticamente en la misma medida que la tasa preferencial;
 - iii) cuando se convenga en que las reducciones se negociarán a la vez sobre la tasa correspondiente al tratamiento de la nación más favorecida y sobre la tasa preferencial, la reducción en cada una de estas tasas será la acordada por las partes en las negociaciones;
 - iv) no se aumentará margen alguno de preferencia."⁹

Deliberaciones mantenidas tras la Conferencia de Torquay: el problema de los países con aranceles bajos

3. Si bien las negociaciones de Ginebra y Annecy se consideraron grandes éxitos, en Torquay los resultados no fueron tan amplios ni tan extensos como se había esperado inicialmente. Uno de los problemas planteados era la dificultad con que tropezaban los países con aranceles bajos para entablar negociaciones arancelarias. La cuestión se resume perfectamente en el informe publicado por la Comisión Provisional de la Organización Internacional de Comercio en enero de 1952, tras la conclusión de las negociaciones de Torquay:

"Otro factor inhibitorio lo constituyó el problema presentado por las disparidades de los niveles arancelarios. Varios países europeos cuyas tasas de aranceles tenían un nivel relativamente bajo, consideraron que habían entrado a participar de las negociaciones de Torquay en circunstancias desventajosas. Habiendo consolidado muchas de sus tasas de derechos en los años 1947 y 1949, ¿qué podrían ofrecer estos países de bajos aranceles en la reunión de Torquay, a los efectos de poder obtener nuevas concesiones de aquellos otros países que tenían niveles arancelarios más elevados? Las reglas adoptadas por las PARTES CONTRATANTES para sus negociaciones estipulan que la consolidación de un derecho bajo o de un tratamiento libre de derechos debe reconocerse como una concesión equivalente en valor a la reducción sustancial de aranceles altos o a la eliminación de las preferencias arancelarias. Algunos pensaron que para observar esta regla los países de aranceles elevados deberían otorgar nuevas rebajas en sus derechos a cambio de la prolongación de la consolidación de derechos bajos. Pero aunque los países de aranceles elevados algunas veces estaban dispuestos a ofrecer concesiones sin esperar rebajas comparables de otros países que tenían aranceles bajos, no estaban sin embargo preparados para otorgar lo que consideraban como concesiones unilaterales

⁹ GATT, documento GATT/CP.2/26 y GATT, IBDD, volumen I, página 104 (versión inglesa).

y no compensadas. No se encontró ninguna solución general en Torquay, pero el problema será abordado nuevamente en el futuro. Mientras tanto, la extensión de las negociaciones realizadas entre algunos de los países europeos se vio limitada por esta divergencia de opinión."¹⁰

4. Para resolver esas dificultades experimentadas durante las negociaciones de Torquay, los países del Benelux presentaron una propuesta que entrañaba la reducción unilateral de derechos por los países con aranceles elevados. A continuación, Francia sugirió un plan que habían de aplicar todas las partes contratantes y que preveía un acuerdo entre los gobiernos de reducir sus niveles arancelarios en un porcentaje fijo. El plan francés fue modificado y mejorado por un Subgrupo de 11 países industrializados cuyo informe¹¹ fue adoptado por las PARTES CONTRATANTES el 13 de octubre de 1953. Los rasgos generales del plan mejorado, que vino a llamarse Plan GATT, eran los siguientes:

- i) las negociaciones bilaterales entre partes contratantes producto por producto se sustituirían por la adopción de un plan común de reducción general de derechos; cada parte contratante reduciría en un 30 por ciento la incidencia media de sus derechos en cada uno de los 10 sectores en que se dividía el comercio de importación; la reducción se realizaría en tres años mediante rebajas anuales del 10 por ciento;
- ii) el balance de una determinada parte contratante no se mediría contrapesando las concesiones específicas obtenidas y las concesiones específicas otorgadas, sino contrapesando las concesiones globales por ella hechas en el marco del plan común y las hechas por sus interlocutores comerciales;
- iii) el plan requería esfuerzos proporcionados al nivel arancelario de cada parte contratante; a tal efecto, se estableció una línea de demarcación sobre la base del promedio ponderado de los promedios ponderados de los aranceles de 10 países de Europa y América del Norte, tras excluir el componente fiscal de esos derechos; si en un sector la incidencia media de los derechos de un país participante era inferior a la línea de demarcación, se rebajaba proporcionalmente la reducción que había que efectuar; si la incidencia media era igual o inferior a un nivel de base fijado en el 50 por ciento del tipo de la línea de demarcación, el país participante quedaba exento de la obligación de reducir la incidencia media de sus derechos en ese sector;

¹⁰ Comisión Provisional de la Organización Internacional de Comercio: El GATT en Acción. Tercer informe sobre el funcionamiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1952, página 10.

¹¹ GATT, IBDD, segundo suplemento, páginas 67-92 (versión inglesa).

- iv) se imponía la obligación de reducir los tipos de derechos que excedieran de determinados niveles; se prescribían niveles máximos con respecto a las materias primas (el 5 por ciento), las semimanufacturas (el 15 por ciento), las manufacturas acabadas (el 30 por ciento) y los productos agropecuarios (el 27 por ciento), y los tipos de los derechos debían reducirse al nivel máximo establecido;
- v) cada parte contratante podía variar la reducción que debía hacer con respecto a cada partida (excepto, en la medida requerida, en el caso de los tipos superiores a los niveles máximos estipulados), pero la reducción media global de cada sector debía ser el porcentaje exigido sobre la base de la línea de demarcación;
- vi) se aplicarían disposiciones específicas a los "países y territorios aduaneros en proceso de desarrollo económico"; la reducción de la incidencia media se computaría con respecto al arancel en su conjunto y no por sectores; habría una línea de demarcación común de, por ejemplo, el 10 por ciento; los derechos que afectaran a productos incluidos en su programa de desarrollo económico quedarían excluidos de la reducción de la incidencia arancelaria media, así como de la reducción de los aranceles elevados (por encima del nivel máximo) con respecto a partidas individuales.

Conferencia Arancelaria de Ginebra de 1956

5. A pesar del amplio apoyo dispensado al Plan GATT de reducción arancelaria, cuando se convocó la siguiente conferencia arancelaria en 1956 no hubo consenso en que se procediera con arreglo a esas bases y, al adoptar las normas y los procedimientos¹² de la nueva ronda, las PARTES CONTRATANTES volvieron a la técnica basada en productos elegidos uno a uno. Esas negociaciones se celebraron sobre la base del artículo XXIX del Acuerdo General revisado, cuya numeración se cambió después y pasó a ser el artículo XXVIII *bis*. En el nuevo artículo se disponía que las negociaciones podían referirse a productos elegidos uno a uno o "fundarse en los procedimientos multilaterales aceptados por las partes contratantes interesadas". No obstante, en las normas adoptadas para las negociaciones sólo se mencionaba el método de productos elegidos uno a uno.

Conferencia Arancelaria de Ginebra de 1960/61 (Ronda Dillon)

6. También se adoptó generalmente el procedimiento de negociación bilateral producto por producto en las normas establecidas para la Conferencia Arancelaria de Ginebra de 1960/61, que vino

¹² GATT, IBDD, cuarto suplemento, páginas 93-94.

a llamarse Ronda Dillon. En las normas de las negociaciones¹³ se decía que las negociaciones se celebrarían sobre la base de los principios del artículo XXVIII *bis*. Aprovechando la referencia que se hacía en este artículo a "los procedimientos multilaterales aceptados por las partes contratantes interesadas", la Comunidad Económica Europea presentó una oferta de reducción arancelaria lineal del 20 por ciento, con algunas excepciones. Aunque el Reino Unido igualó esa oferta, las demás partes contratantes se adhirieron a la técnica de negociación producto por producto.

Ronda Kennedy (1964-1967)

7. Durante la Ronda Kennedy (1964-1967), cuya iniciación se anunció con la adopción por los Ministros de una Resolución¹⁴ el 21 de mayo de 1963, se produjeron dos importantes desviaciones en las modalidades de negociación. En primer lugar, se acordó que las negociaciones arancelarias entre países industrializados con respecto a productos industriales se basarían en un plan de "reducciones arancelarias lineales sustanciales". En segundo lugar, aunque la norma general que regía las negociaciones seguía siendo el principio de reciprocidad, se acordó que "los países desarrollados no pueden esperar que sean objeto de reciprocidad por parte de los países poco desarrollados". En la sección sobre los países en desarrollo que figura más adelante se dan más detalles sobre el concepto de no reciprocidad.

8. Fueron dos las principales consideraciones que llevaron a la adopción del enfoque lineal. En primer lugar, el método de peticiones y ofertas, partida por partida, adoptado en anteriores negociaciones, con su dependencia de la medida en que el abastecedor principal estuviera dispuesto a reciprocitar la reducción de derechos con respecto a un determinado producto, había conducido a reducciones muy pequeñas que en algunos casos no tenían valor alguno desde un punto de vista comercial. En segundo lugar, al haber aumentado el número de partes contratantes, el método tradicional era cada vez más engorroso y difícil de aplicar.

9. Durante las negociaciones los participantes convinieron en que se utilizaría el porcentaje del 50 por ciento "como hipótesis de trabajo para la determinación del porcentaje general de reducción lineal". Se previeron excepciones de la reducción lineal, pero se estipuló que se trataría de un mínimo de excepciones que estarían "sujetas a confrontación y justificación". Tenían que estar justificadas en "intereses nacionales primordiales" y no podían basarse en intereses sectoriales o consideraciones de negociación. El proceso de confrontación y justificación se llevaría a cabo en un órgano en el que intervendrían los gobiernos participantes en las negociaciones sobre la base de la oferta lineal.

¹³ GATT, IBDD, octavo suplemento, página 128.

¹⁴ GATT, IBDD, duodécimo suplemento, páginas 50-52.

10. En la Resolución Ministerial en la que se decidió la iniciación de la Ronda Kennedy se preveía que durante las negociaciones se elaborarían "los criterios para determinar las disparidades apreciables en los niveles de los aranceles y las reglas especiales aplicables a las reducciones arancelarias en estos casos". Se reconocía también "el problema para ciertos países cuyo nivel medio de sus derechos de aduanas es tan bajo o cuya economía o comercio tiene una estructura particular tal que las reducciones arancelarias equilineales pueden no proporcionarles un equilibrio adecuado de ventajas". En cuanto al problema de la disparidad de los aranceles, se hicieron varias propuestas encaminadas a lograr mayores reducciones en productos a los que se aplicaran niveles arancelarios elevados, pero no pudo llegarse a un consenso en cuanto a los criterios. Al final, se dio satisfacción a la Comunidad Económica Europea en el ejercicio de equilibrio recíproco en las negociaciones bilaterales aplicando un conjunto de criterios que se traducían en la reducción de sus aranceles en menos del 50 por ciento en el caso de partidas a las que en la CEE se aplicaban derechos muy inferiores a los aplicados en los Estados Unidos y el Reino Unido. Se convino asimismo en que el Canadá era un país con una especial estructura económica o comercial y en que Australia, Nueva Zelandia y Sudáfrica, por su enorme dependencia de las exportaciones de productos agropecuarios y otros productos primarios, pertenecían también a la misma categoría. Por consiguiente, se permitió que esos cuatro países hicieran ofertas del tipo tradicional, partida por partida, en vez de adoptar el enfoque de reducción lineal. No obstante, en el caso de estos países se seguía esperando que otorgaran concesiones de valor equivalente.

Ronda de Tokio (1973-1979)

11. En la Declaración Ministerial¹⁵ por la que se inició la Ronda de Tokio (1973-1979) se preveía que las negociaciones estarían encaminadas, entre otras cosas, a "negociar sobre los aranceles mediante el empleo de fórmulas apropiadas de una aplicación lo más generalizada posible". En las negociaciones se hizo una serie de propuestas con respecto a los aranceles aplicados a los productos industriales, según se indica a continuación:

- a) el Canadá propuso que se suprimieran los derechos inferiores al 5 por ciento, se redujeran en un 50 ó 60 por ciento los situados entre el 5 y el 20 por ciento, y se redujeran al 20 por ciento los superiores a este porcentaje;
- b) los Estados Unidos sugirieron que debía haber una fórmula de reducción lineal con un elemento de armonización, sujeta a una reducción máxima del 60 por ciento. La propuesta era reducir los aranceles en cuantía igual a 1,5 veces la cuantía del arancel más el 50 por ciento, hasta una reducción máxima del 60 por ciento. La fórmula

¹⁵ GATT, IBDD, vigésimo suplemento, página 22.

propuesta era $y = 1,5x + 50$, en la que "y" era la tasa de reducción y "x" el tipo de derecho inicial;

- c) la fórmula de armonización de la CEE era $y = x$ (4 veces), en la que "y" era la tasa de reducción y "x" el tipo de derecho inicial. Con un tipo de base del 20 por ciento, el resultado obtenido es el 10,28 por ciento, como se explica a continuación:

1ª etapa (20% de 20% = 4%)	20% - 4% = 16%.
2ª etapa (16% de 16% = 2,56%)	16% - 2,56% = 13,44%
3ª etapa (13,44% de 13,44% = 1,81%)	13,44% - 1,81% = 11,63%
4ª etapa (11,63% de 11,63% = 1,35%)	11,63% - 1,35% = 10,28%

Con esta fórmula se reducían los aranceles más elevados en cuantía mucho mayor que los aranceles más bajos. Con respecto a los aranceles superiores al 50 por ciento, se proponía que el arancel final fuera el 13 por ciento, que era el tipo calculado para un nivel arancelario del 50 por ciento (el 12,91 por ciento, redondeado al 13 por ciento);

- d) el Japón propuso una fórmula de reducción lineal del 70 por ciento, con un elemento de armonización permanente del 3,5 por ciento *ad valorem*. Con un tipo de base del 20 por ciento, una reducción del 70 por ciento da un tipo del 6 por ciento. Añadiendo un 3,5 por ciento, el tipo final es del 9,5 por ciento. La reducción obtenida es del 50 por ciento aproximadamente. Con un tipo de base del 50 por ciento, una reducción del 70 por ciento da un tipo del 15 por ciento. Añadiendo un 3,5 por ciento, el tipo final es del 18,5 por ciento. La reducción obtenida es del 63 por ciento aproximadamente. Así pues, cuanto más elevado es el tipo de base mayor es la reducción;
- e) Suiza propuso la siguiente fórmula de armonización:

$$Z = \frac{AX}{A + X}$$

A = coeficiente (14 ó 16)

X = tipo de derecho inicial

Z = tipo de derecho resultante

La aplicación de esta fórmula a diferentes tipos de base tiene por efecto una reducción progresivamente mayor para los derechos más elevados.

12. Finalmente, la mayoría de los países industrializados aceptaron la fórmula suiza como hipótesis de trabajo para la reducción de los aranceles aplicados a los productos industriales. Los

Estados Unidos, el Japón, Suiza y Checoslovaquia hicieron sus ofertas sobre la base de un coeficiente de 14 y la Comunidad Europea, los Países Nórdicos, Australia, Austria y Hungría utilizaron un coeficiente de 16, que daba por resultado reducciones ligeramente inferiores. El Canadá aplicó una fórmula diferente y Nueva Zelanda, Sudáfrica e Islandia llevaron a cabo negociaciones con arreglo a la técnica partida por partida. Las negociaciones entre los principales países desarrollados se concluyeron en junio de 1979 y sólo después de esa fecha entablaron negociaciones serias diversos países en desarrollo, que obtuvieron concesiones adicionales del Canadá y la CEE. En el caso de las negociaciones sobre los aranceles aplicados a los productos agropecuarios, siguió utilizándose la técnica partida por partida incluso en las negociaciones entre los países industrializados.

13. Las normas adoptadas para las negociaciones sobre los aranceles aplicados a los productos industriales no hacían referencia alguna a excepciones. De hecho, sin embargo, los gobiernos que hicieron sus ofertas sobre la base de la fórmula aceptada exceptuaron de su aplicación a muchos grupos de productos. O bien efectuaron reducciones menores o excluyeron por completo los productos de la reducción. Esas excepciones o exclusiones fueron compensadas por reducciones superiores a las resultantes de la fórmula con respecto a otros productos o grupos de productos.

Ronda Uruguay

14. En la Declaración Ministerial de Punta del Este¹⁶, por la que se inició la Ronda Uruguay, no se estipulaba si las negociaciones arancelarias seguirían el procedimiento lineal o el basado en una fórmula o si se volvería a la práctica anterior de negociar producto por producto. En la Declaración figuraba el siguiente párrafo sobre el tema de los aranceles:

"Las negociaciones tendrán por finalidad proceder, por métodos apropiados, a reducir o, según el caso, eliminar los derechos de aduana, en particular los derechos elevados y la progresividad arancelaria. Deberá atribuirse especial importancia a la ampliación del alcance de las concesiones arancelarias entre todos los participantes."

Principales propuestas de reducción arancelaria

15. Cuando se iniciaron las deliberaciones en el Grupo de Negociación sobre los Aranceles, la principal cuestión abordada fue la modalidad de las negociaciones. En los párrafos siguientes se resumen algunas de las propuestas fundamentales que se hicieron.

16. Los Estados Unidos propugnaron la adopción de un enfoque de peticiones y ofertas. Sostenían que, después de las rondas anteriores, los regímenes arancelarios de los países que habían participado en las reducciones basadas en una fórmula habían quedado ya sustancialmente liberalizados y la protección global subsistente era escasa para justificar un enfoque lineal. Además,

¹⁶ GATT, IBDD, trigésimo tercer suplemento, página 19.

con las técnicas modernas de procesamiento de datos era posible realizar negociaciones basadas en peticiones y ofertas con eficiencia. Por otra parte, ese procedimiento era más adecuado para abordar las crestas arancelarias y la progresividad arancelaria, cuya reducción era uno de los objetivos de las negociaciones.

17. La propuesta hecha por las CE tenía por finalidad lograr que los aranceles más elevados fueran objeto de reducciones más profundas en los países industrializados y que hubiera una participación efectiva de los países en desarrollo. Con respecto a los países industrializados y a los países en desarrollo más avanzados, las CE hicieron la siguiente propuesta de reducción de derechos:

- tipo de base igual o superior al 40 por ciento: reducción a un tipo máximo del 20 por ciento

- tipo de base inferior al 40 por ciento: reducción de la siguiente manera:

- tipos comprendidos entre el 0 por ciento y el 29 por ciento

$$R = D + 20$$

(donde R es la reducción porcentual y D el tipo de base del derecho de aduana);

- tipos comprendidos entre el 30 por ciento y el 40 por ciento

$$R = 50$$

(reducción uniforme del tipo en un 50 por ciento).

Con respecto a los demás países en desarrollo (excepto los países menos adelantados), se propuso el siguiente enfoque:

- tipo de base superior al 35 por ciento: reducción a un tipo máximo del 35 por ciento
- tipo de base igual o inferior al 35 por ciento: posibilidad de negociaciones bilaterales con miras a reducir y armonizar el tipo de derecho.

Con respecto a los países menos adelantados, se propuso que hicieran contribuciones dentro de los límites de sus posibilidades.

18. Así pues, las CE propusieron un enfoque basado en una fórmula con un pequeño elemento bilateral. Una de las cuestiones sobre las que las CE habían adoptado inicialmente una posición firme era la de la eliminación de los tipos arancelarios inferiores al 3 por ciento. Si bien algunos participantes consideraban que esos aranceles no eran más que un estorbo y que su efecto protector

era escaso, las CE se oponían a su eliminación, por estimar que incluso los aranceles bajos daban a los participantes cierto poder de negociación. En su propuesta final, las CE manifestaron estar dispuestas a considerar la eliminación de esos aranceles a condición de que no se reclamara compensación ni crédito alguno por esa medida.

19. Al principio, el Japón propuso la eliminación de los aranceles aplicados a todos los productos industriales, sin excepción. Después, propuso que los países desarrollados eliminaran una determinada proporción de sus aranceles. Los aranceles que no se eliminaran debían ser objeto de reducciones con arreglo a una fórmula de armonización como la utilizada en la Ronda de Tokio.

20. El Canadá sugirió la adopción de la siguiente fórmula:

$$R = 32 + \frac{D}{5}$$

donde R es la tasa de reducción y D es el tipo de base. Al efectuar el cálculo "D entre 5" debía redondearse el resultado al siguiente número entero inferior. La cifra máxima para R sería el 38 por ciento. La propuesta entrañaba también la eliminación de los tipos que resultaran inferiores al 3 por ciento tras la aplicación de la fórmula. El Canadá sugirió asimismo que el procedimiento de reducción arancelaria basado en una fórmula se complementara con el procedimiento de peticiones y ofertas, con miras a lograr la eliminación o la mayor reducción posible de los aranceles y los obstáculos no arancelarios.

21. Suiza propuso la siguiente fórmula de armonización, similar a la utilizada en la Ronda de Tokio:

$$Z = \frac{15x}{15+x} \quad Z = \text{derecho final y } x = \text{derecho inicial}$$

22. Muchos países en desarrollo manifestaron preferencia por el enfoque basado en una fórmula, aun manteniendo que por su parte necesitaban tener en cuenta sus respectivas necesidades en materia de desarrollo, finanzas y comercio. El Brasil propuso una fórmula general consistente en la consolidación por los países desarrollados de los aranceles por ellos aplicados a todos los productos en un nivel cero, que se aplicaría con carácter preferencial únicamente a los países en desarrollo durante un período de 10 años. Transcurrido ese período, se haría extensivo el tipo cero a todos los países. Algunos países en desarrollo señalaron la necesidad de establecer un enfoque por el que se reconocieran las medidas de liberalización ya adoptadas por ellos.

Balance a mitad de período

23. En el balance efectuado a mitad de período en Montreal se llegó a un acuerdo no sobre si había de adoptarse un enfoque basado en una fórmula o un procedimiento de peticiones y ofertas, sino sobre una serie de cuestiones fundamentales que orientaron después las negociaciones. En la inteligencia de que la participación de los países en desarrollo en las negociaciones sobre los aranceles se haría de conformidad con los principios generales que regían las negociaciones, enunciados en la Declaración de Punta del Este, los Ministros convinieron en lo siguiente:

- "a) Una reducción sustancial o, según el caso, la eliminación de los derechos de aduana por todos los participantes con objeto de conseguir tipos arancelarios más bajos y más uniformes, incluida la reducción o eliminación de los aranceles elevados, las crestas arancelarias, la progresividad arancelaria y los aranceles bajos, teniendo como objetivo para las reducciones globales una cantidad por lo menos tan ambiciosa como la lograda por los participantes en la fórmula en la Ronda de Tokio.
- b) Un aumento sustancial del alcance de las consolidaciones, con inclusión de consolidaciones a niveles máximos, a fin de dotar al comercio internacional de una mayor seguridad y previsibilidad.
- c) La necesidad de elaborar un enfoque que permita anotar un crédito por las consolidaciones; también se acepta que los participantes recibirán el reconocimiento adecuado por las medidas de liberalización adoptadas desde el 1º de junio de 1986.
- d) El escalonamiento de las reducciones arancelarias a lo largo de períodos apropiados que se han de negociar."¹⁷

Ofertas iniciales

24. Las propuestas presentadas después de la reunión de Montreal para llegar a un acuerdo sobre un enfoque basado en una fórmula no tuvieron éxito y en los procedimientos aprobados en enero de 1990 se acordó que los participantes presentaran propuestas para la reducción, eliminación y consolidación de los aranceles línea por línea, de conformidad con el acuerdo a que se había llegado en el balance a mitad de período. Ello entrañaba que se dejaba que cada participante determinara la manera en que alcanzaría el objetivo global de reducción, que se traducía en una reducción cuantitativa de un tercio (33 1/3 por ciento). Al presentar sus ofertas, los países desarrollados que habían propuesto una fórmula utilizaron la fórmula propuesta por ellos mismos o las propuestas por otros. Las CE y Finlandia, Suecia y Noruega emplearon (los últimos países con algunas variaciones) la fórmula propuesta por las CE, en tanto que el Canadá, el Japón y Austria aplicaron la fórmula propuesta por el Canadá, excepto que en el caso de Austria la reducción no quedaba sujeta a un

¹⁷Ronda Uruguay, documento MTN.TNC/7(MIN).

máximo del 38 por ciento como había propuesto el Canadá. Australia adoptó la siguiente fórmula, en la que D = tipo de base y R = tasa de reducción, con algunas excepciones:

$$\text{cuando } D > 15\% \qquad R = \frac{D-15 \times 100}{D}$$

$$\text{cuando } 10\% > D \leq 15 \qquad R = \frac{D-10 \times 100}{D}$$

$$\text{cuando } D \leq 2 \qquad R = 100\% \text{ (eliminación)}$$

25. Los Estados Unidos persistieron en su enfoque de seguir la técnica de peticiones y ofertas, partida por partida. Su oferta inicial sobre los aranceles aplicados a los productos industriales se dividía en dos partes. Se proponía la eliminación de los aranceles con respecto a una serie de grupos de productos si se cumplían dos condiciones: a) que los demás participantes otorgaran trato de franquicia arancelaria a los mismos productos; y b) que se eliminaran, cuando procediera, las medidas no arancelarias aplicadas a esos productos. La otra parte de su oferta contenía una lista de productos sobre los que estaban dispuestos a otorgar concesiones únicamente en respuesta a peticiones de otros participantes y a cambio de ofertas aceptables tanto sobre los aranceles como, cuando procediera, sobre las medidas no arancelarias. Con respecto a sus intenciones de realizar negociaciones sobre el acceso a los mercados, los Estados Unidos manifestaron que aceptarían las peticiones de sus interlocutores comerciales presentadas bien sobre la base de "peticiones/ofertas", bien sobre la base de una "fórmula". Las peticiones partida por partida presentadas por los interlocutores comerciales que emplearan el enfoque de "peticiones/ofertas" se considerarían en su totalidad, fuera cual fuere la posición del país solicitante como abastecedor. En cuanto a las peticiones hechas sobre la base de una "fórmula", los Estados Unidos dijeron que limitarían su consideración a las partidas en las que el país solicitante fuera el abastecedor principal.

26. En la siguiente oferta presentada por los Estados Unidos se ampliaba considerablemente la propuesta de eliminación de los aranceles con respecto a grupos de productos y sectores. Se hacían ofertas arancelarias específicas sobre otros productos, excepto en los casos en que se indicaba una reserva de los Estados Unidos con respecto a la partida. En la oferta estadounidense se explicaba que esas reservas se aplicaban en dos situaciones:

- a) cuando el abastecedor principal de la partida en cuestión no había solicitado hasta aquel momento una concesión de los Estados Unidos; o
- b) cuando países con los que los Estados Unidos no estaban negociando en la Ronda Uruguay suministraban una parte sustancial de las importaciones en su mercado.

En la oferta de los Estados Unidos se decía también que en una u otra situación los Estados Unidos estaban dispuestos a considerar una reducción arancelaria con respecto a la partida en cuestión si el país solicitante ofrecía reciprocidad sobre la base del valor del comercio de la línea arancelaria en régimen de la nación más favorecida. Una importante observación hecha en las ofertas presentadas por los Estados Unidos era que los países que no participaban en las negociaciones de la Ronda Uruguay sobre acceso a los mercados no recibirían los beneficios de esas negociaciones. Para lograr este objetivo, los Estados Unidos manifestaron su intención de perfilar sus ofertas lo bastante para lograr que respondieran principalmente a los intereses de los interlocutores comerciales que habían presentado peticiones concretas y habían hecho ofertas específicas.

Acuerdo de Tokio y sucesos posteriores

27. En las negociaciones celebradas después, las propuestas sectoriales de eliminación de los aranceles ("cero por cero", como vinieron en llamarse) ocuparon un lugar central en las negociaciones entre países desarrollados. En algunos de esos sectores se hicieron también propuestas de armonización de los aranceles con arreglo a las cuales todos los participantes convendrían en reducir los tipos arancelarios al mismo nivel. Se presentaron propuestas en ese sentido con respecto a los productos químicos, los textiles y las prendas de vestir, y los metales no ferrosos. Aunque el impulso principal de las propuestas sectoriales provenía de los Estados Unidos, las CE hicieron presión en la reducción de las crestas arancelarias. Los desacuerdos entre los principales países comerciantes sobre esos aspectos fueron una de las razones que retrasaron la conclusión de la Ronda. Las negociaciones sobre los aranceles aplicados a los productos industriales no se reanudaron hasta que el Canadá, las CE, el Japón y los Estados Unidos ("la Cuadrilateral") llegaron a un acuerdo sobre esas cuestiones en Tokio en julio de 1993. En una comunicación¹⁸ del Japón de fecha 7 de julio de 1993, distribuida a todos los participantes, se hacía el siguiente resumen del Acuerdo de Tokio:

- "a) Eliminación de medidas arancelarias y no arancelarias: En el contexto de un conjunto de resultados equilibrado y de gran alcance en materia de acceso a los mercados, hemos identificado hasta ahora una lista común de sectores de productos para la eliminación total de las medidas arancelarias y no arancelarias (productos farmacéuticos, material de construcción, equipo médico, acero -con sujeción al acuerdo multilateral sobre el acero-, cerveza y -con ciertas excepciones convenidas- muebles, equipo agrícola y bebidas alcohólicas). Intentaremos incorporar a esa lista el mayor número posible de sectores.
- b) Armonización: Hemos identificado los productos químicos para una armonización de los aranceles a tipos bajos, incluidos, en algunos casos, tipos

¹⁸ Ronda Uruguay, documento MTN.TNC/W/113; los participantes en la iniciativa "cero por cero" sobre el acero trataron inicialmente de que el acuerdo multilateral sobre el acero, que abarcaba también las medidas no arancelarias, fuera una condición previa para la eliminación de los aranceles. Las negociaciones para el establecimiento del acuerdo no tuvieron éxito y se renunció a esa condición previa.

nulos, y posteriores negociaciones podrán conducir a la armonización de los aranceles de otros sectores de productos.

- c) En el caso de los aranceles del 15 por ciento o más, negociaremos el máximo conjunto de reducciones arancelarias que sea dable conseguir, reconociendo como objetivo una reducción del 50 por ciento, a reserva de las excepciones convenidas y siempre que otros países exportadores se avengan a facilitar un acceso efectivo a los mercados mediante reducciones arancelarias y disciplinas apropiadas en materia no arancelaria.
- d) Otras reducciones arancelarias: En lo que respecta a los productos no comprendidos en los puntos a) y c) *supra*, negociaremos reducciones arancelarias de al menos un tercio, como promedio. Hemos identificado además varios sectores en los que sería posible reducir aranceles en una proporción sensiblemente mayor, que en algunos casos podría ser superior al 50 por ciento."

28. Las negociaciones restantes entre los países desarrollados se centraron en gran medida en la búsqueda de sectores con fines de eliminación y armonización de los aranceles. Aunque se pidió a una serie de países en desarrollo que se sumaran a las propuestas sectoriales, sólo unos cuantos aceptaron participar. No obstante, aun sin contar con una mayoría de los países en desarrollo, se logró que los acuerdos sectoriales tuvieran una participación de base suficientemente amplia, como puede verse por las siguientes estimaciones del comercio abarcado, basadas en datos de 1994:

Propuestas de eliminación de los aranceles

<u>Sector de productos</u>	<u>Participantes</u>	<u>Exportaciones de 1994 en porcentaje de las exportaciones mundiales</u>	<u>Importaciones de 1994 en porcentaje de las importaciones mundiales</u>
Equipo agrícola	Canadá, Unión Europea (12), Hong Kong, Islandia, Japón, Corea, Noruega, Singapur, Suiza, Estados Unidos	88,24	74,94
Cerveza	Australia, Canadá, Unión Europea (12), Hong Kong, Japón, Estados Unidos	79,76	85,97
Material de construcción	Canadá, Unión Europea (12), Hong Kong, Japón, Corea, Noruega, Singapur, Suiza, Estados Unidos	84,84	64,00
Aguardientes destilados (oscuros)	Canadá, Unión Europea (12), Hong Kong, Islandia, Japón, Noruega, Estados Unidos	86,63	78,17
Muebles	Canadá, Unión Europea (12), Hong Kong, Japón, Corea, Noruega, Singapur, Suiza, Estados Unidos	72,44	85,53

<u>Sector de productos</u>	<u>Participantes</u>	<u>Exportaciones de 1994 en porcentaje de las exportaciones mundiales</u>	<u>Importaciones de 1994 en porcentaje de las importaciones mundiales</u>
Equipo médico	Canadá, Unión Europea (12), Hong Kong, Islandia, Japón, Noruega, Singapur, Suiza, EE.UU	89,73	74,30
Papel	Canadá, Unión Europea (12), Hong Kong, Japón, Corea, Nueva Zelandia, Singapur, Estados Unidos	71,16	71,63
Productos farmacéuticos	Australia, Canadá, República Checa, Unión Europea (12), Islandia, Japón, Nueva Zelandia, Noruega, Singapur, República Eslovaca, Suiza, Estados Unidos	86,83	73,50
Acero	Canadá, Unión Europea (12), Hong Kong, Japón, Corea, Noruega, Singapur, Estados Unidos	72,54	63,77
Juguetes	Canadá, Unión Europea (12), Finlandia, Japón, Corea, Estados Unidos	32,84	69,73
<u>Propuesta de armonización</u>			
Productos químicos	Canadá, República Checa, Unión Europea (12), Japón, Corea, Noruega, Singapur, República Eslovaca, Suiza, Estados Unidos	82,57	68,79

La propuesta de armonización relativa a los productos químicos preveía la eliminación de derechos con respecto a las partidas 2901-2902 y el capítulo 30 del SA, y la reducción de los derechos al 5,5 por ciento con respecto al capítulo 28 y las partidas 2903-2915 del SA y al 6,5 por ciento con respecto a las partidas 2916-2942 y los capítulos 31-39 del SA.

Fuente: Secretaría de la OMC.

29. Las negociaciones sobre las crestas arancelarias tuvieron por resultado una reducción considerable, pero no la eliminación, de los tipos superiores al 15 por ciento en los países desarrollados. El objetivo global de reducción de un tercio con respecto a los aranceles aplicados a los productos industriales fue alcanzado por todos los países desarrollados y algunos lo excedieron.

30. En lo que se refiere a los países en desarrollo, uno de los principales objetivos de los países desarrollados era lograr un aumento del alcance de las consolidaciones. Con respecto a los países con intereses en las exportaciones de productos textiles y prendas de vestir, los principales países comerciantes trataron de lograr, una vez con éxito y otras no, la reducción y consolidación de los aranceles en el propio sector de los textiles y el vestido. En cuanto a los países en desarrollo que hacían consolidaciones de límites máximos, el esfuerzo de los países desarrollados participantes se

centraba en lograr que el nivel de consolidación estuviera más próximo al nivel aplicado. (En la sección sobre los países en desarrollo que figura más adelante se dan más detalles de las ofertas arancelarias de los países en desarrollo.)

Negociaciones arancelarias sobre los productos tropicales y los productos obtenidos de la explotación de recursos naturales

31. Las negociaciones sobre los aranceles aplicados a los productos tropicales y a los productos obtenidos de la explotación de recursos naturales seguían su propio curso en los Grupos de Negociación separados establecidos por el Comité de Negociaciones Comerciales sobre la base de los respectivos mandatos impartidos en la Declaración Ministerial de Punta del Este, que se reproducen a continuación:

"Productos tropicales

Las negociaciones tendrán por finalidad la más completa liberalización del comercio de productos tropicales, incluso en forma elaborada y semielaborada, y abarcarán las medidas arancelarias y todas las medidas no arancelarias que afecten al comercio de estos productos.

Las PARTES CONTRATANTES reconocen la importancia del comercio de productos tropicales para un gran número de partes contratantes en desarrollo y acuerdan que se preste especial atención a las negociaciones en este sector, con inclusión del calendario de las negociaciones y de la aplicación de los resultados ..."¹⁹

"Productos obtenidos de la explotación de recursos naturales

Las negociaciones tendrán por finalidad lograr la más completa liberalización del comercio de productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, incluso en forma elaborada y semielaborada. Las negociaciones tendrán por finalidad reducir o eliminar las medidas arancelarias y no arancelarias, incluida la progresividad de los aranceles."²⁰

En el Grupo de Negociación sobre los Productos Tropicales se identificaron siete grupos de productos como productos tropicales, quedando entendido que la lista no era exhaustiva. Esos grupos eran los siguientes: bebidas tropicales; especias, flores y productos de cestería y espartería; algunas semillas oleaginosas, aceites vegetales y tortas oleaginosas; tabaco, arroz y raíces tropicales; frutos y nueces tropicales; caucho natural y maderas tropicales; yute y fibras duras. Con respecto a los productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, en una propuesta presentada por el Presidente en 1990 se incluían en la definición básica el pescado y los productos de pescado, los productos forestales y los minerales y metales no ferrosos, pero no había acuerdo alguno sobre esta lista.

¹⁹ GATT, IBDD, trigésimo tercer suplemento, página 23.

²⁰ *Ibid*, página 24.

32. De conformidad con el mandato de Punta del Este, los países desarrollados y unos cuantos países en desarrollo hicieron contribuciones provisionales sobre los productos tropicales en el momento del balance a mitad de período que tuvo lugar en diciembre de 1988.²¹ Algunas de las contribuciones de los países desarrollados tenían carácter preferencial en el marco del SGP. Esas contribuciones estaban sujetas a las siguientes condiciones:

- a) Los participantes se comprometían a aplicar las reducciones con carácter provisional, mientras durara la Ronda. Quedaba entendido que si un participante estimaba necesario retirar alguna o la totalidad de sus contribuciones, los demás participantes podrían reevaluar sus respectivas contribuciones;
- b) en relación con las contribuciones hechas en régimen NMF, los distintos participantes considerarían la consolidación de las concesiones al final de la Ronda, a la luz de los resultados globales logrados.

33. Tras la reunión de Montreal, aunque el Grupo de Negociación sobre los Productos Tropicales prosiguió su labor, las negociaciones quedaron de hecho subsumidas en las negociaciones relativas a los aranceles aplicados a los productos industriales y en las negociaciones celebradas separadamente sobre los productos agropecuarios. Con respecto a los productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, no llegaron en realidad a iniciarse nunca las negociaciones, aunque se realizó un gran volumen de trabajo técnico y el Presidente hizo incluso propuestas concretas para la reducción de los aranceles. Todos los productos considerados productos obtenidos de la explotación de recursos naturales se abordaron en el Grupo sobre los Aranceles.

Negociaciones arancelarias sobre la agricultura

34. En la esfera de la agricultura, las negociaciones arancelarias se realizaron en el marco de las negociaciones globales sobre acceso a los mercados, ayuda interna y subvenciones a la exportación. En el Acuerdo sobre la Agricultura resultante de la Ronda Uruguay se establecen formalmente las siguientes normas básicas para las negociaciones sobre la agricultura:

- i) Los productos comprendidos se indican haciendo referencia a los capítulos, códigos y partidas del Sistema Armonizado. Son los siguientes: capítulos 1 a 24 del SA, menos el pescado y los productos de pescado, código del SA 2905.43 (manitol), código del SA 2905.44 (sorbitol), partida del SA 33.01 (aceites esenciales), partidas del SA 35.01 a 35.05 (materias albuminoideas, productos a base de almidón o de fécula modificados, colas), código del SA 3809.10 (aprestos y productos de acabado),

²¹ Ronda Uruguay, documento MTN.GNG/17 y Add.1; tras la publicación de este documento, los participantes notificaron algunas otras contribuciones unilaterales autónomas.

código del SA 3823.60 (sorbitol n.e.p.), partidas del SA 41.01 a 41.03 (cueros y pieles), partida del SA 43.01 (peletería en bruto), partidas del SA 50.01 a 50.03 (seda cruda y desperdicios de seda), partidas del SA 51.01 a 51.03 (lana y pelo), partidas del SA 52.01 a 52.03 (algodón en rama, desperdicios de algodón y algodón cardado o peinado), partida del SA 53.01 (lino en bruto) y partida del SA 53.02 (cáñamo en bruto). Se especifica que las designaciones de productos que figuran entre paréntesis no son necesariamente exhaustivas.

- ii) Se dispone que todas las medidas en frontera distintas de los derechos de aduana propiamente dichos sean "arancelizadas" o convertidas en equivalentes arancelarios, y se prohíbe el mantenimiento, adopción o restablecimiento de medidas de ese tipo. En una nota de pie de página relativa al artículo 4 del Acuerdo sobre la Agricultura se indica que en esas medidas están comprendidas las restricciones cuantitativas de las importaciones, los gravámenes variables a la importación, los precios mínimos de importación, los regímenes de licencias de importación discrecionales, las medidas no arancelarias mantenidas por medio de empresas comerciales del Estado, las limitaciones voluntarias de las exportaciones y las medidas similares aplicadas en la frontera, con independencia de que las medidas se mantengan o no al amparo de exenciones del cumplimiento de las disposiciones del GATT de 1947 otorgadas a países específicos. Sin embargo, en la misma nota de pie de página se excluyen las medidas mantenidas en virtud de las disposiciones en materia de balanza de pagos o al amparo de otras disposiciones generales no referidas específicamente a la agricultura del GATT de 1994 o de los otros Acuerdos Comerciales Multilaterales incluidos en el Anexo 1A del Acuerdo sobre la OMC.
- iii) Con respecto a los productos agropecuarios sujetos a arancelización, el Acuerdo sobre la Agricultura permite el recurso a una disposición de salvaguardia especial en virtud de la cual los Miembros podrán imponer temporalmente un derecho adicional a un producto por encima del nivel al que esté consolidado el arancel en los siguientes casos:
 - a) si el volumen de las importaciones de ese producto durante un año excede de un nivel de activación establecido en función de las oportunidades existentes de acceso al mercado con arreglo al Acuerdo; o
 - b) si el precio de las importaciones de ese producto es inferior a un precio de activación igual al precio de referencia medio del producto en cuestión en el período 1986-1988.

El derecho adicional impuesto en caso de que las importaciones excedan del volumen de activación no debe exceder de un tercio del derecho de aduana propiamente dicho. En caso de descenso del precio de importación, el derecho adicional podrá imponerse con arreglo a una escala graduada en proporción a la magnitud del descenso del precio, según lo establecido en el Acuerdo.

- iv) En la sección A del Anexo 5 del Acuerdo sobre la Agricultura se exime condicionalmente de la prescripción de arancelización a los productos agropecuarios primarios y los productos con ellos elaborados y/o preparados si las importaciones del producto de que se trate durante el período de base (1986-1988) representan menos del 3 por ciento del consumo interno correspondiente, no se han concedido subvenciones a la exportación y se aplican a dicho producto agropecuario primario medidas efectivas de restricción de la producción. Esta exención, que tenía por objeto responder a las preocupaciones del Japón acerca del arroz, no era ilimitada sino que tenía que solicitarse formalmente antes de quedar ultimado el Protocolo en el que se incorporaran los resultados de la Ronda Uruguay. Por el lado de las obligaciones, la prescripción es que el Miembro tendría que establecer oportunidades de acceso mínimo equivalentes al 4 por ciento del consumo interno en el período de base durante el primer año del período de aplicación. El contingente habría de aumentarse anualmente en un 0,8 por ciento del consumo interno, de manera que en el último año del período de aplicación representaría el 8 por ciento de dicho consumo interno. El Miembro de que se trate podrá dejar de aplicar el trato especial en cualquier momento durante el período de aplicación. Como incentivo, se dispone que cuando un Miembro deje de utilizar el trato especial sólo tendrá que aumentar las oportunidades de acceso mínimo en un 0,4 por ciento anual (en vez del 0,8 por ciento) durante el resto del período de aplicación.

- v) En la sección B del Anexo 5 se hace extensivo el trato especial mencionado *supra* a los países en desarrollo con respecto a todo producto agropecuario primario que sea el producto esencial predominante en la dieta tradicional de un país en desarrollo Miembro. El país en desarrollo Miembro que se beneficie del trato especial tiene también que establecer oportunidades de acceso mínimo equivalentes al 1 por ciento del consumo interno en el período de base, que habrán de aumentar al 2 por ciento en el quinto año y al 4 por ciento en el décimo año del período de aplicación.

35. En cuanto a la magnitud de la reducción de los aranceles y la manera de llevarla a cabo, nada se dice en el Acuerdo sobre la Agricultura. No obstante, el texto Dunkel²², propuesto por el entonces Director General y que constituyó la base de las negociaciones en esta esfera sin ser adoptado formalmente, tenía un anexo acerca de las modalidades de las negociaciones sobre el acceso a los mercados que contenía los siguientes elementos:

- i) Los derechos de aduana, incluidos los resultantes de la arancelización, se reducirían sobre la base de un promedio simple en un 36 por ciento, con una tasa mínima de reducción del 15 por ciento para cada línea arancelaria, reducción que se realizaría en seis años. El tipo de base sería el tipo consolidado y, cuando se tratara de tipos sin consolidar, los derechos aplicados el 1º de septiembre de 1986. En el caso de los países en desarrollo, la tasa de reducción se fijaba en las dos terceras partes de la tasa general, es decir, el 24 por ciento, con una tasa mínima de reducción del 10 por ciento. Para los países en desarrollo el período de aplicación era de diez años. Los países menos adelantados estaban exentos de los compromisos de reducción. En el caso de productos sujetos a derechos de aduana propiamente dichos sin consolidar, los países en desarrollo tenían mayor flexibilidad y podían ofrecer consolidaciones de tipos máximos.
- ii) Cuando no hubiera importaciones significativas, se establecerían oportunidades de acceso mínimo, que no serían inferiores al 3 por ciento del consumo interno en el período de base (1986-1988) y se incrementarían hasta alcanzar el 5 por ciento al final del período de aplicación. Las oportunidades de acceso actual que en el período de base excedieran del acceso mínimo requerido del 3 al 5 por ciento se mantendrían e incrementarían durante el período de aplicación. A los efectos de las oportunidades de acceso mínimo y actual, se esperaba que los participantes consolidaran un tipo aplicable en el marco del contingente cuyo nivel permitiera que se produjeran corrientes comerciales. Esta disposición se estableció como salvaguardia ante la posibilidad de que los niveles arancelarios resultantes de la arancelización fueran tan elevados que impedirían que se realizara comercio alguno.
- iii) En un anexo aparte del texto Dunkel se establecían procedimientos para el cálculo de los equivalentes arancelarios de las medidas no arancelarias. Este cálculo había de hacerse utilizando la diferencia real entre los precios interiores y los exteriores. Los precios exteriores de referencia tenían que determinarse, en general, sobre la base de los valores unitarios c.i.f. medios reales en el país importador. Cuando no se

²² Ronda Uruguay, documento MTN.TNC/W/FA.

dispusiera de valores unitarios c.i.f. medios o éstos no fueran apropiados, los precios exteriores serían: a) los valores unitarios c.i.f. medios apropiados de un país vecino, o b) los estimados a partir de los valores unitarios f.o.b. medios de uno o varios exportadores importantes, ajustados mediante la adición de una estimación de los gastos de seguro y flete y demás gastos pertinentes en que incurriera el país importador. El precio interior sería, en general, un precio al por mayor representativo vigente en el mercado interno o, cuando no se dispusiera de datos adecuados, una estimación de ese precio. Tanto los precios exteriores como los interiores tenían que calcularse sobre la base de los datos correspondientes a los años 1986 a 1988.

36. Los participantes en la Ronda Uruguay toleraban cierta libertad en la aplicación de esas modalidades, especialmente con respecto a la arancelización y los compromisos de acceso mínimo. En una serie de países, los equivalentes arancelarios incorporados a las listas en el caso de muchos productos eran de hecho mucho más elevados que el equivalente arancelario durante el período de base calculado por algunos comentaristas. En relación con los compromisos de acceso mínimo, pese a la prescripción de que debía tratarse de comercio en régimen NMF, los Miembros computaban acuerdos especiales como parte de sus compromisos de acceso mínimo y asignaban el acceso mínimo a exportadores que tenían acuerdos especiales. Así pues, las modalidades establecidas en la esfera de la agricultura parecen haber servido únicamente de directrices generales y en los compromisos que fueron finalmente aceptados había un elemento considerable de negociaciones bilaterales y plurilaterales.

C. Aspectos de procedimiento de las rondas de negociaciones

Las cinco primeras rondas

1. Antes de que se introdujera en el GATT de 1947 el artículo XXVIII *bis*, las rondas de negociaciones arancelarias se celebraban de vez en cuando con carácter *ad hoc*. No había en el GATT de 1947 prescripción alguna de que las PARTES CONTRATANTES convocaran conferencias para realizar esos ejercicios de reducción de aranceles con carácter multilateral. La Ronda Dillon fue la primera que se celebró después de haberse introducido el artículo XXVIII *bis*, que permitía a las PARTES CONTRATANTES organizar periódicamente negociaciones "tendientes, a base de reciprocidad y de ventajas mutuas, a reducir sustancialmente el nivel general de los derechos de aduana y de las demás cargas percibidas sobre la importación y la exportación". No obstante, en todas las rondas celebradas antes de la Ronda Dillon, como el enfoque adoptado era el de negociar producto por producto, los procedimientos seguidos eran similares. Cada ronda empezaba con la adopción de una decisión de iniciar una conferencia arancelaria en una fecha futura fija. En la decisión se disponía que las partes contratantes intercambiaran listas de peticiones y facilitarían la

última edición de sus Aranceles de Aduanas y sus estadísticas sobre comercio exterior correspondientes a un período reciente con bastante antelación al primer día de la conferencia; las ofertas tenían que hacerse el primer día. Las negociaciones se concluían por lo general en un período de seis a siete meses después de haberse hecho las ofertas. La Ronda Dillon fue una excepción y las negociaciones duraron un año y medio. El calendario que figura a continuación, estipulado para las negociaciones de Torquay, era el típico de las primas rondas del GATT:

22 de noviembre de 1949, a más tardar	-	intercambio de Aranceles de Aduanas, pormenores de otros impuestos o cargas a la importación y estadísticas anuales sobre las importaciones
15 de enero de 1950, a más tardar	-	intercambio de listas de productos sobre los que se tiene intención de pedir concesiones
15 de junio de 1950, a más tardar	-	intercambio de las listas finales de productos sobre los que se piden concesiones arancelarias y de otro tipo
28 de septiembre de 1950 (primer día de la reunión en Torquay), a más tardar	-	intercambio de las concesiones ofrecidas, con indicación del tipo de derecho vigente y del propuesto con respecto a cada partida

2. En las normas de la Ronda Dillon no solamente se estipulaba el calendario de las negociaciones sino también la forma en que se presentarían las listas de peticiones y ofertas. Las listas de peticiones debían contener información sobre los siguientes extremos:

- i) número de la partida arancelaria
- ii) designación de los productos
- iii) tipo de derecho actual
- iv) tipo de derecho solicitado

Las listas refundidas de ofertas debían contener información sobre los siguientes extremos:

- i) número de la partida arancelaria
- ii) designación de los productos
- iii) tipo de derecho actual
- iv) tipo de derecho solicitado
- v) concesión ofrecida, y
- vi) países a los que se hacía la oferta.

3. Hasta la Ronda Dillon, las negociaciones no empezaban hasta que se habían intercambiado las ofertas. Esas negociaciones eran esencialmente bilaterales, entre pares de delegaciones. En un informe²³ sobre el funcionamiento del GATT de 1947 publicado por la Comisión Provisional de la Organización Internacional de Comercio en junio de 1950 se menciona que 123 pares de países llevaron a cabo las negociaciones en Ginebra y 147 en Annecy. Se esperaba que en Torquay tuvieran lugar 400 negociaciones.

4. Lo dicho anteriormente no debe, sin embargo, dar la impresión de que las negociaciones fueran de carácter totalmente bilateral. En primer lugar, las listas de peticiones y ofertas se distribuían a todos los gobiernos participantes. En segundo lugar, esos gobiernos otorgaban concesiones no sólo sobre la base de las concesiones recibidas directamente con respecto a productos de los que sus países eran abastecedores principales, sino que tenían también en cuenta los beneficios para ellos resultantes de las concesiones intercambiadas entre otros pares de países. En otro informe publicado por la Comisión Provisional de la Organización Internacional de Comercio se hace la siguiente descripción del proceso llevado a cabo en las negociaciones de Ginebra:

"Y habida cuenta del carácter multilateral de las negociaciones, fue posible a los países participantes ofrecer concesiones más amplias que aquellas que hubieran otorgado en el caso de acuerdos bilaterales separados. Con anterioridad a las negociaciones de Ginebra, cada nación hubiera buscado una equivalencia entre las concesiones por ella otorgadas a otro país y las concesiones directamente obtenidas de dicho país, sin considerar en modo alguno los beneficios indirectos eventualmente resultantes de otros acuerdos comerciales en gestación; del mismo modo, cada nación se hubiera negado al otorgamiento de cualquier concesión importante, si se la hubiera obligado a extender la referida concesión a terceras naciones, sin la correspondiente compensación.

El procedimiento de las negociaciones multilaterales permitió de este modo elevar al máximo el ámbito y la magnitud de las concesiones otorgadas. Por regla general, las solicitudes de concesiones abarcaban a todos aquellos productos en que estaban interesados los países negociadores; pero cuando se trataba de un producto cuyo principal proveedor no figuraba entre los países participantes, por lo general se dejó para otras negociaciones, a realizarse con dicho principal proveedor, todo lo relativo a los derechos correspondientes. Fue así que algunos derechos cuya consideración se postergara en Ginebra fueron posteriormente negociados con los gobiernos participantes en Annecy."²⁴

5. La adopción de la norma del abastecedor principal fue necesaria debido a la aplicación del principio de la nación más favorecida junto con el de reciprocidad. No podían otorgarse concesiones

²³ Comisión Provisional de la Organización Internacional de Comercio: Liberalización del Comercio Mundial. Segundo informe sobre el funcionamiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1950.

²⁴ Comisión Provisional de la Organización Internacional de Comercio: El ataque a las barreras comerciales. Informe sobre el funcionamiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, desde enero de 1948 hasta agosto de 1949.

a un pequeño abastecedor a menos que se hubieran recibido concesiones recíprocas de los abastecedores más importantes. En caso de que se otorgara una concesión arancelaria al principal abastecedor, era hasta cierto punto aceptable que un abastecedor más pequeño se beneficiara sin dar nada a cambio. Estos casos se redujeron cuando los gobiernos participantes acordaron tener en cuenta los beneficios indirectos al hacer sus ofertas. No obstante, no podía evitarse que los abastecedores más pequeños se beneficiaran sin dar nada a cambio.

Ronda Kennedy y Ronda de Tokio

6. En la Ronda Kennedy y en la Ronda de Tokio, en las que se adoptaron enfoques lineales o basados en fórmulas en las Decisiones Ministeriales por las que se iniciaron las Rondas, los debates iniciales se centraron en dar una mayor especificidad al enfoque. Una vez adoptada una decisión (hipótesis de trabajo del 50 por ciento en la Ronda Kennedy y la fórmula de armonización $Z = \frac{AX}{A + X}$ en la Ronda de Tokio), se esperaba que los participantes presentaran sus ofertas sobre la base del enfoque adoptado. La siguiente etapa era la evaluación por cada país participante de las ofertas hechas por sus interlocutores comerciales. En esas evaluaciones se tenían en cuenta las excepciones y exenciones y cada país participante trataba de obtener de sus interlocutores comerciales concesiones adicionales para cubrir las diferencias en la obtención de reciprocidad. A tal efecto, se intercambiaban listas de peticiones por líneas de productos en las que se trataba de obtener una mejora de la oferta. Algunos países participantes adoptaron la posición de que para corregir las diferencias retirarían o modificarían sus ofertas y se enviaron a los interlocutores comerciales listas de los correspondientes productos. De hecho, en la Ronda de Tokio algunos países participantes habían hecho su oferta inicial sobre la base de que no habría excepciones y después se hicieron excepciones fundadas en la evaluación de las ofertas de los interlocutores comerciales. La posición de negociación de uno de ellos era que no aceptaba el concepto de compensación por las excepciones, lo que implicaba que la única respuesta a las excepciones sería el ajuste a la baja de sus ofertas. Se celebró una serie de conversaciones bilaterales para allanar diferencias y resolver la cuestión de si se ajustarían las distintas ofertas al alza o a la baja para dar satisfacción a los países participantes con respecto a la reciprocidad. También se mantuvieron conversaciones multilaterales para evaluar las ofertas. En la Ronda Kennedy, por ejemplo, tenía que haber un proceso de "confrontación y justificación" de las desviaciones de la hipótesis de trabajo del 50 por ciento permitidas a los países participantes a causa de intereses nacionales primordiales. Los países participantes dieron razones para las excepciones que iban de consideraciones sociales y políticas (industrias en declive o deprimidas, problemas de las pequeñas empresas, zonas deprimidas, efectos desfavorables para las personas con ingresos bajos) a prescripciones legales de exclusión (medidas vigentes al amparo de cláusulas de salvaguardia) y limitaciones de las facultades de negociación conferidas por el poder

legislativo. Aunque el proceso de "confrontación y justificación" tuvo lugar en debates multilaterales, estos debates tuvieron poca influencia en el curso de las negociaciones. Uno de los participantes en la Ronda Kennedy ha hecho la siguiente evaluación del proceso de "confrontación y justificación":

"Estas reuniones, que duraron del 19 de enero al 12 de febrero de 1965, constituyeron una enseñanza en cuanto a hechos, cifras y razones detalladas, válidas o falsas, para mantener protección arancelaria. Fue especialmente agotador para los delegados con largas listas que defender. Pero el contenido de las listas no cambió, puesto que eran ya objeto de negociación más que de debate".²⁵

7. Las conversaciones realmente significativas eran las que tenían lugar bilateralmente entre los interlocutores comerciales, especialmente las mantenidas entre los principales participantes. Así pues, el enfoque lineal o basado en una fórmula no evitó la necesidad de negociaciones bilaterales: sólo dio a los participantes un instrumento adicional para su utilización en el proceso de negociación.

8. Las negociaciones bilaterales iban en muchos casos precedidas de una comunicación de los países participantes sobre los resultados de la evaluación por ellos hecha de otras ofertas. En algunos casos, esas comunicaciones contenían cálculos detallados que mostraban cómo se habían medido las diferencias de reciprocidad (véase la sección sobre reciprocidad *infra*). Las negociaciones bilaterales tenían que celebrarse sin la ayuda de una fórmula cuando se mantenían con países que habían quedado eximidos de adoptar la hipótesis de trabajo (Nueva Zelandia, Sudáfrica y Australia) o con países en desarrollo a los que se aplicaba el concepto de no reciprocidad (véase la sección sobre los países en desarrollo *infra*). En las negociaciones bilaterales se debatían también determinadas cuestiones sectoriales y condicionamientos incluidos en ofertas específicas. Por ejemplo, en la Ronda Kennedy las ofertas sobre productos químicos de los principales países industriales, excepto los Estados Unidos, estaban supeditadas a la solución de cuestiones relacionadas con el Precio de Venta Americano en los Estados Unidos, ya que determinados productos químicos estaban sujetos a valoración en aduana sobre la base del precio de venta en los Estados Unidos. En la Ronda de Tokio, un país supeditó una concesión relativa a los diarios y publicaciones periódicas a que se le siguiera eximiendo de la cláusula de edición de la legislación estadounidense en materia de derecho de autor. Otras concesiones se supeditaron a la solución de diferencias. En esa misma Ronda los Estados Unidos supeditaron las ofertas sobre los textiles y el acero al logro de objetivos sectoriales (continuación del AMF y limitaciones voluntarias de las exportaciones de acero). Hubo una propuesta de cláusula de restauración con respecto a los productos textiles y prendas de vestir, por la que se restablecerían los niveles arancelarios vigentes con anterioridad a la Ronda de Tokio si terminaba el AMF. Esta condición fue mantenida por los Estados Unidos en su Lista. Otros países se reservaron el derecho de examinar la situación en caso de que los Estados Unidos aplicaran esa

²⁵ Ernest Preeg, *Traders and Diplomats*, páginas 87-88.

condición. En algunos casos, además de la reciprocidad global, los países trataban de obtener reciprocidad en determinados sectores (automóviles, aeronaves, aluminio, productos químicos, etc.). Las negociaciones bilaterales se tradujeron también, tanto en la Ronda Kennedy como en la Ronda de Tokio, en el otorgamiento por distintos países de DPN con respecto a productos específicos a sus interlocutores en las negociaciones en el proceso de equilibrar las concesiones a efectos de reciprocidad.

9. Como consecuencia de las negociaciones bilaterales, los países participantes presentaban a intervalos revisiones de sus ofertas, que incluían tanto mejoras como retiradas. Muchos de ellos indicaban la posibilidad de nuevos ajustes a la luz de posibles desviaciones de concesiones ofrecidas anteriormente por otros interlocutores comerciales. Las ofertas no eran definitivas hasta que adoptaban la forma de Listas anexas a los Protocolos al concluir las negociaciones. Al final de las negociaciones bilaterales, era costumbre que los países rubricaran acuerdos sobre la lista de productos o los enfoques específicos convenidos. Con ayuda de esos documentos rubricados esos países verificaban las Listas antes de que se anexaran a los Protocolos.

Ronda Uruguay

Aranceles aplicados a los productos industriales

10. Durante la Ronda Uruguay, la labor inicial relativa a los aranceles aplicados a los productos industriales dio lugar a la presentación de propuestas sobre modalidades. Estas propuestas siguieron presentándose después de que, durante el balance a mitad de período, se acordara establecer como objetivo una reducción por lo menos tan ambiciosa como la lograda en la Ronda de Tokio (es decir, una reducción media de un tercio). En enero de 1990 los participantes desistieron de sus intentos de establecer una modalidad común y convinieron en que cada país presentara propuestas sobre la reducción, eliminación y consolidación de los aranceles línea por línea, de conformidad con el acuerdo alcanzado en el balance a mitad de período. Tras la presentación de ofertas por parte de un gran número de participantes, muchos de ellos, tanto países en desarrollo como países desarrollados, intercambiaron listas de peticiones de mejora de las ofertas. De conformidad con el procedimiento convenido, el grupo de participantes que había presentado ofertas examinó la propuesta arancelaria de cada participante, a fin de determinar si se ajustaba al acuerdo alcanzado en el balance a mitad de período. Para facilitar esos exámenes, la Secretaría proporcionó análisis de las ofertas. Los exámenes multilaterales complementaban las negociaciones bilaterales y plurilaterales, que constituían el núcleo de las negociaciones. Aunque en las ofertas iniciales presentadas en marzo de 1990 los demás países desarrollados hicieron propuestas específicas siguiendo un enfoque basado en una fórmula en la mayor parte de los casos, los Estados Unidos se limitaron a enumerar las líneas arancelarias con respecto a las cuales estaban dispuestos a presentar ofertas basadas en las peticiones, aparte de proponer sectores para la eliminación de los aranceles. Sólo en respuesta a peticiones hicieron ofertas

específicas con respecto a la mayor parte de las líneas arancelarias. En octubre de 1990, después de un proceso de conversaciones bilaterales, plurilaterales y multilaterales, la mayoría de los países participantes presentaron ofertas revisadas. Tras el fracaso de la reunión de Bruselas, hubo una pausa en las negociaciones.

11. Las negociaciones arancelarias se reactivaron tras la presentación del texto Dunkel, que contenía una transacción con respecto a varias esferas de las negociaciones que habían quedado pendientes. Se invitó a los países participantes a presentar en marzo de 1992, en forma de listas, ofertas revisadas que abarcaran tanto los productos agropecuarios como los industriales. A esas listas se incorporaron los resultados de las negociaciones bilaterales que habían mantenido varios países centrándose en las propuestas sobre eliminación y armonización de los aranceles aplicados en sectores específicos. Las negociaciones bilaterales se intensificaron tras el acuerdo logrado en Tokio, en julio de 1993, entre los países de la Cuadrilateral. Como se ha mencionado anteriormente, el principal objetivo de los países desarrollados con respecto a los países en desarrollo era lograr que las consolidaciones abarcaran la mayor proporción posible del comercio de importación de estos últimos países. Las negociaciones bilaterales prosiguieron hasta el último día de las negociaciones sustantivas, es decir, el 15 de diciembre de 1993, e incluso más allá de esa fecha.

Aranceles aplicados a los productos agropecuarios

12. Las negociaciones sobre los aranceles aplicados a los productos agropecuarios (conjuntamente con otros compromisos específicos en materia de ayuda interna y subvenciones a la exportación) siguieron un curso un tanto diferente. Antes de la Reunión Ministerial de Bruselas, celebrada en diciembre de 1990, se presentaron listas por países en las que se indicaba el grado de protección y ayuda con respecto a los productos agropecuarios, sobre la base de los modelos establecidos en consonancia con el texto marco propuesto por el Presidente del Grupo de Negociación sobre la Agricultura. El texto de transacción del Sr. Dunkel, presentado en diciembre de 1991, contenía, entre otras cosas, modalidades para las negociaciones sobre la agricultura. Aunque las CE y otros cuantos países lo rechazaron formalmente a principios de 1992 y las modalidades en él propuestas nunca se adoptaron oficialmente, a partir de ese momento los participantes procedieron a presentar amplias listas sobre aranceles, ayuda interna y subvenciones a la exportación en consonancia con el texto Dunkel. El proyecto de lista de las CE con respecto a las subvenciones a la exportación tuvo que esperar el acuerdo concluido con los Estados Unidos en noviembre de 1992 (Blair House I). Esas listas contenían también cuadros justificantes en los que se indicaba la manera de calcular el equivalente arancelario de las medidas no arancelarias (así como la Medida Global de la Ayuda con respecto a la ayuda interna y las subvenciones a la exportación). Se celebraron consultas y negociaciones bilaterales y plurilaterales para comprender mejor la forma en que se habían observado las modalidades para calcular el equivalente arancelario, el acceso mínimo y actual, los tipos

arancelarios aplicados en el marco de contingentes, etc., y para aumentar, de ser posible, el acceso. Como había cierto grado de tolerancia en cuanto a la observancia estricta de las modalidades convenidas, el objetivo de las negociaciones bilaterales y plurilaterales era asimismo asegurarse de que ningún participante se desviara más que los demás. En 1993 surgió una nueva diferencia entre los Estados Unidos y las CE y las negociaciones sobre la agricultura no se concluyeron hasta después de haber hecho esas dos economías otro pacto en noviembre de 1993 (sobre las subvenciones a la exportación).

Conclusión de las negociaciones arancelarias

13. El 15 de diciembre de 1993, sobre la base de la comunicación presentada por todos los países comerciantes importantes de que habían finalizado las negociaciones sustantivas con sus principales interlocutores comerciales, tanto con respecto a los productos agropecuarios como a los demás productos, el Presidente del CNC dio por concluidas las negociaciones de la Ronda Uruguay. Como aún continuaban algunas negociaciones, el Presidente estipuló que, aunque prosiguieran las negociaciones, no habría retiradas sino sólo compromisos adicionales. Resultó que no sólo se contrajeron compromisos adicionales en el período anterior a la reunión de Marrakech sino que también hubo retiradas. Las CE notificaron retiradas con respecto a los metales no ferrosos y los camiones, alegando que también los Estados Unidos habían retrocedido de la posición en que se hallaban sus ofertas arancelarias el 15 de diciembre de 1993. Se produjeron asimismo otras retiradas al no cumplirse las condiciones estipuladas en distintas listas.

Verificación de las listas arancelarias

14. Durante el período comprendido entre el 15 de febrero y finales de marzo de 1994 se celebraron reuniones para la verificación de los proyectos de listas definitivas relativas al acceso a los mercados, con objeto de que los participantes pudieran asegurarse de que quedaban fielmente reflejados los resultados convenidos de las negociaciones sobre acceso a los mercados. El proceso de verificación que tuvo lugar tras la Ronda Uruguay fue mucho más sustantivo y complejo que el ejercicio similar llevado a cabo tras la Ronda de Tokio. A continuación figura lo más destacado de esas reuniones:

- i) Para ser parte contratante del GATT de 1947 no siempre era necesario que los países o territorios aduaneros tuvieran una lista de concesiones. Muchos de ellos, que habían pasado a ser partes contratantes por sucesión con arreglo al procedimiento establecido en el apartado c) del párrafo 5 del artículo XXVI del GATT de 1947, no tenían lista alguna. Sin embargo, un requisito previo para ser Miembros iniciales de la OMC era que tuvieran una lista de concesiones y compromisos anexa al GATT de 1994 (además de una lista de compromisos específicos anexa al AGCS). Algunas

de esas partes contratantes no habían presentado lista alguna antes de la conclusión sustantiva de las negociaciones en diciembre de 1993, o lo habían hecho demasiado tarde. Aunque en la Declaración Ministerial propuesta sobre las medidas en favor de los países menos adelantados se establecía que estos países dispondrían de un plazo adicional de un año, contado a partir del 15 de abril de 1994, para presentar sus listas, la dispensa no era aplicable a los demás países. El período de verificación dio tiempo a los participantes que se habían retrasado en la presentación de sus proyectos de listas para que, de ser necesario, celebraran nuevas negociaciones con otros participantes y presentaran las listas para su verificación.

- ii) Con respecto a los productos industriales, se brindó a los participantes la oportunidad de asegurarse de que la concesión otorgada por sus interlocutores comerciales e inscrita en el memorándum de acuerdo bilateral aparecía en la lista definitiva.
- iii) El proceso brindó también a los participantes la oportunidad de realizar ajustes finales si no se cumplían las condiciones por ellos indicadas en la oferta condicional o no se realizaban sus expectativas por alguna otra razón. Fue en el curso del proceso de verificación cuando las CE anunciaron los ajustes mencionados anteriormente. Por temor a un desmembramiento de las ofertas, las CE aclararon que habían tratado de circunscribir las retiradas a las partidas cuyo principal proveedor era, con gran diferencia, los Estados Unidos.
- iv) Durante el proceso de verificación se eliminaron en gran medida los condicionamientos incluidos por los participantes en sus proyectos de listas. Si se mantuvieron algunos de ellos fue porque dependían de cuestiones que iban más allá de las negociaciones arancelarias: por ejemplo, cuando el valor de las concesiones arancelarias dependía de las negociaciones en la esfera de la contratación pública. Hubo también algunos casos en los que se mantuvieron condiciones que requerían que los interlocutores comerciales adoptaran determinadas medidas de política (por ejemplo, la eliminación de las restricciones a la exportación de determinadas materias primas por exportadores de muebles de madera).
- v) En el Entendimiento de la OMC relativo a la interpretación del párrafo 1 b) del artículo II del GATT de 1994 se establecía que "los demás derechos o cargas" percibidos sobre las partidas arancelarias consolidadas se registrarían en las Listas de concesiones a los niveles aplicables el 15 de abril de 1994. Durante el proceso de verificación se dio seguridades a los participantes de que así se había hecho. En caso contrario, se hacía una corrección para reflejar el nivel realmente percibido en esa

fecha. A cuatro miembros -Camerún, Côte d'Ivoire, Gabón y Senegal- se les dio tiempo adicional para especificar sus demás derechos o cargas.

- vi) El proceso de verificación se vio facilitado por los análisis aportados por la Secretaría, que revelaban, entre otras cosas, la cobertura de las listas de los participantes relativas a los productos agropecuarios y los productos industriales, en cuanto a líneas arancelarias y corrientes comerciales, y el alcance del compromiso de reducción ponderada en función del comercio en el caso de los productos industriales y de un promedio simple de reducción en el de los productos agropecuarios. Ello ayudó a los participantes a extraer conclusiones sobre si se observaban las modalidades de reducción de los aranceles aplicados a los productos agropecuarios y si se había alcanzado el objetivo de reducción ponderada en función del comercio con respecto a los productos industriales.
- vii) Durante el proceso de verificación los participantes tuvieron asimismo la oportunidad de hacer un último llamamiento a los distintos países en desarrollo para que ampliaran el ámbito de las consolidaciones, redujeran las consolidaciones de tipos máximos o mejoraran de otros modos sus listas relativas a los productos industriales.
- viii) En cuanto a los productos agropecuarios, los participantes aprovecharon la oportunidad para plantear cuestiones relativas a la observancia de las modalidades convenidas en relación con asuntos tales como los niveles de los aranceles aplicados en el marco de contingentes y los contingentes arancelarios. Las cuestiones se resolvieron tras la celebración de nuevas negociaciones bilaterales paralelamente al proceso de verificación.

15. Una vez verificadas, las listas se adjuntaron al Protocolo de Marrakech anexo al GATT de 1994. La verificación respecto de la gran mayoría de los países menos adelantados tuvo lugar tras la reunión de Marrakech. Se dio asimismo una dispensa especial para ultimar el proceso de verificación (que implicaba también la prolongación de las negociaciones bilaterales) a otras partes contratantes del GATT de 1947 que habían presentado sus proyectos de listas antes de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC pero no habían podido concluir las negociaciones a tiempo para adjuntar las listas al Protocolo de Marrakech. Se convino en que la aprobación de las listas se consideraría la aprobación de las condiciones de adhesión por parte de los Miembros de la OMC en virtud del párrafo 2 del artículo XII del Acuerdo sobre la OMC.

D. Reciprocidad: su medición en las negociaciones

1. El concepto de que las negociaciones tendientes a reducir substancialmente los derechos de aduana han de efectuarse sobre una base de mutuas ventajas y de reciprocidad, incorporado en la Carta de La Habana y en el preámbulo del GATT de 1947, se reiteró en las normas de cada una de las rondas de negociaciones incluso antes de que se incorporara a la disposición sustantiva que figura en el artículo XXVIII *bis* del GATT de 1947. En la Declaración Ministerial con que se inició la Ronda Kennedy se mencionaba el "principio de reciprocidad" y en la Declaración de Tokio se establecía que "las negociaciones se celebrarán sobre la base de los principios de la ventaja mutua, la obligación mutua y la reciprocidad global, respetándose la cláusula de la nación más favorecida y en consonancia con las disposiciones del Acuerdo General referentes a tales negociaciones". En la Declaración de Punta del Este se evitó una referencia directa a la reciprocidad, pero el principio quedó claramente abarcado al estipularse que "las (n)egociaciones deberán desarrollarse de manera transparente y conforme con los objetivos y compromisos convenidos en la presente Declaración y con los principios del Acuerdo General, a fin de asegurar una ventaja mutua y unos beneficios mayores a todos los participantes." En esa misma Declaración se dice que la iniciación y el desarrollo de las negociaciones y la aplicación de sus resultados serán tratados como partes de un todo único y se hace referencia a un balance global de las negociaciones, conceptos ambos que evidentemente están relacionados con el de reciprocidad en el plano superior de unas negociaciones de vasto alcance.

2. Como ya se ha dicho, ni en las disposiciones del GATT de 1994 ni en los procedimientos de las ocho rondas de negociaciones arancelarias se indica la manera de medir o definir la reciprocidad. En el período de sesiones de revisión del Acuerdo General el Brasil propuso una fórmula para medir las concesiones a fin de determinar la reciprocidad. En relación con esta cuestión, "el Grupo de Trabajo comprobó que ninguna disposición del Acuerdo ni ninguna de las reglas relativas a las negociaciones arancelarias utilizadas en el pasado impiden a los gobiernos adoptar la fórmula que elijan y, por consiguiente, consideró innecesario que las PARTES CONTRATANTES formularan recomendación alguna a este respecto."²⁶ No se han realizado más intentos de definir mejor la forma en que ha de medirse la reciprocidad y cada país es libre de establecer sus propios criterios.

3. En los intercambios bilaterales de concesiones arancelarias que tuvieron lugar en las cinco primeras rondas, en las que se utilizó en las negociaciones la técnica de peticiones y ofertas, partida por partida, los dos principales criterios aplicados para establecer el equilibrio con respecto a la reciprocidad eran el comercio abarcado y la magnitud de la reducción arancelaria, criterios que siguieron siendo la consideración fundamental al medir la reciprocidad en negociaciones posteriores. En ocasiones revestían la forma del criterio único de la reducción media ponderada de los aranceles

²⁶ GATT, IBDD, tercer suplemento, página 110.

aplicados en el comercio bilateral. Las cosas se complicaron con la adopción de un método lineal o basado en una fórmula y se utilizaron técnicas complementarias para establecer la reciprocidad. Los países participantes comparaban las reducciones medias con respecto a los productos sujetos a derechos o el comercio abarcado por la reducción del 50 por ciento (en la Ronda Kennedy). Cuando la reducción de los derechos era inferior a la de la hipótesis de trabajo del 50 por ciento, las ofertas se convertían en el equivalente correspondiente antes de la comparación. Así pues, si el valor del comercio de un producto era de 10 millones de dólares y la reducción del 25 por ciento, se computaba que el valor del comercio abarcado era de 5 millones de dólares sobre la base de la reducción del 50 por ciento. Los países tenían también en cuenta la medida en que la excepción abarcaba productos de interés para ellos desde el punto de vista de las exportaciones.

4. El cuadro que figura a continuación, elaborado por uno de los gobiernos participantes con respecto a su comercio con un importante interlocutor comercial durante la Ronda Kennedy, ilustra algunos de los parámetros que se tomaban en consideración al medir la reciprocidad:

Resumen de las ofertas entre A y B (1962, en millones de dólares de los Estados Unidos)

	<u>Productos distintos de los agropecuarios</u>		<u>Productos agropecuarios</u>		<u>Total</u>	
	Importaciones de A procedentes de B	Importaciones de B procedentes de A	Importaciones de A procedentes de B	Importaciones de B procedentes de A	Importaciones de A procedentes de B	Importaciones de B procedentes de A
Importaciones totales	2.457	2.927	220	1.171	2.677	4.098
Comercio sujeto a derechos	2.167	1.976	178	355	2.365	2.331
Comercio sujeto a derechos abarcado por la oferta	2.081	1.706	167	38	2.248	1.744
Comercio con franquicia arancelaria	14	496	2	9	16	505
Oferta de consolidación de la franquicia arancelaria	14	235	-	9	14	244
Reducciones superiores al 50 por ciento	9	2	-	-	9	2
Reducciones del 50 por ciento	1.921	1.253	167	1	2.088	1.254
Reducciones inferiores al 50 por ciento	151	451	-	37	151	488
Porcentaje medio de reducción con respecto al comercio sujeto a derechos	45,6%	35,9%	46,9%	1,7%	45,7%	30,7%
Oferta total: equivalentes correspondientes con respecto a la reducción del 50 por ciento (incluida la consolidación del trato de franquicia arancelaria)	1.990	1.653	180	22	2.170	1.675

En el resumen anterior se trataba de demostrar que, sobre la base de la mayoría de los criterios utilizados, la oferta de A, comparada con la de B, arrojaba un saldo positivo en cuanto a reciprocidad.

5. En el caso de otros dos países, se facilitaron las siguientes cifras para ilustrar la medición de la reciprocidad:

	<u>Importaciones de X procedentes de Y</u>	<u>Importaciones de Y procedentes de X</u>
	Comercio realizado en 1963, en millones de dólares	
Importaciones sujetas a derechos	1.547,7	1.151,3
Comercio sujeto a derechos abarcado por la oferta	1.465,1	888,8
Porcentaje ofrecido	94,7	77,7
Franquicia arancelaria que puede ser objeto de concesión (sin consolidar)	6,7	373,1
Oferta de consolidación de la franquicia arancelaria	100,0	90,0

6. Otro de los cuadros utilizados se refería a ofertas en relación con el comercio sujeto a derechos convertidas en los correspondientes equivalentes con respecto a la reducción del 50 por ciento:

Importaciones (1963), en millones de dólares, realizadas por:	<u>X</u>	<u>Y</u>
Productos agropecuarios	19,5	184,8
Productos distintos de los agropecuarios	1.435,3	644,6
Total	1.454,8	829,0

7. En las negociaciones de la Ronda Kennedy un participante sugirió que se podían esgrimir poderosos argumentos para calcular el balance con respecto a los productos industriales sobre la base del porcentaje de excepciones de la aplicación de la hipótesis de trabajo. En otras palabras, si el país X había excluido el 10 por ciento de sus importaciones de productos industriales de la reducción lineal y el país Y sólo había excluido un 5 por ciento, este último tendría derecho a retirar concesiones arancelarias equivalentes a otro 5 por ciento de sus importaciones. En el caso de los productos agropecuarios, se sugirió que sería más apropiado realizar la evaluación sobre la base de la comparación de ofertas positivas.

8. Aunque los cuadros y referencias que figuran *supra* tal vez parezcan indicar que se utilizaban métodos estadísticos para medir la reciprocidad, en realidad los procedimientos adoptados por los gobiernos de los países participantes para la evaluación interna eran mucho más complejos. Al determinar la reciprocidad, los países participantes tenían en cuenta la existencia de otros factores -por ejemplo, las restricciones cuantitativas- que reducían las posibilidades de creación de comercio que ofrecían las reducciones arancelarias. En el siguiente párrafo del informe final del Representante Especial de los Estados Unidos en las Negociaciones Comerciales sobre las negociaciones de la Ronda Kennedy se explican los diversos criterios utilizados para medir la reciprocidad:

"Para simplificar, en el presente informe se presentan los resultados de la participación de los Estados Unidos en las negociaciones arancelarias de la Ronda Kennedy circunscribiéndolos al valor del comercio abarcado por las concesiones y a la profundidad de las reducciones arancelarias. No obstante, en el curso de las negociaciones se tuvieron en cuenta muchos otros factores al evaluar el equilibrio de las concesiones: la magnitud de los derechos, las características de los distintos productos, la elasticidad de la oferta y la demanda, y las dimensiones y naturaleza de los mercados, con inclusión de la reducción de la desventaja de las exportaciones estadounidenses lograda mediante las reducciones de los aranceles aplicados a las exportaciones de los Estados Unidos y de otros países no miembros por la Comunidad Económica Europea (CEE), la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y los países del sistema preferencial del Commonwealth británico.¹²⁷

9. En la Ronda Kennedy y en la Ronda de Tokio, los países participantes en las negociaciones arancelarias no sólo buscaban la reciprocidad global en el comercio bilateral. En ocasiones había también objetivos sectoriales para cuyo logro los países perseguían la reducción o armonización de los aranceles aplicados a productos específicos. Algunos países participantes se reservaban el derecho de adecuar sus concesiones a la reciprocidad obtenida en el mismo sector. En los debates mantenidos en la Ronda Kennedy sobre diversos sectores (aluminio, productos químicos, textiles de algodón, hierro y acero, y pasta de papel y papel) se propuso que los países participantes en el grupo sectorial procuraran reducir sus aranceles a determinados niveles de referencia, lo que se traduciría en una armonización de los aranceles aplicados por esos países. Así pues, la reciprocidad global en materia de aranceles quedaba complementada con una reciprocidad por productos específicos. Por otra parte, durante la Ronda de Tokio y la Ronda Uruguay la reciprocidad en las negociaciones arancelarias sólo constituía un término de la ecuación en las negociaciones de mayor amplitud y alcance sobre las medidas no arancelarias y (en la Ronda Uruguay) sobre esferas más allá del comercio de mercancías. Las técnicas cuantitativas para la medición de la reciprocidad han perdido importancia en las negociaciones arancelarias. Las negociaciones sectoriales encaminadas a la eliminación o armonización de los aranceles y las negociaciones encaminadas a la reducción de las crestas arancelarias por parte de los principales países comerciantes entrañaban que la reciprocidad tuviera una mayor profundidad. En las negociaciones sectoriales, una de las condiciones impuestas por los participantes era que hubiera una amplia participación de otros productores y exportadores. Se puede juzgar la medida en que se logró esa participación por la cifra del porcentaje de las exportaciones mundiales que representaban los participantes, ya mencionada en una sección anterior. Al mismo tiempo, al aplicarlo, el principio de reciprocidad se ha ido haciendo más amplio. En la esfera de la agricultura, la estricta observancia de la fórmula de reducción arancelaria de un promedio simple del 36 por ciento (con una reducción mínima del 15 por ciento para cada producto) era un medio de lograr reciprocidad. Ahora bien, ello había de ir acompañado de una reducción de las subvenciones a la producción no enumeradas en la categoría verde y de las subvenciones a la exportación. La adhesión

²⁷ Oficina del Representante Especial de los Estados Unidos en las Negociaciones Comerciales, Report on United States Negotiations, 1967, volumen I, página iii.

obligatoria a todos los acuerdos sobre medidas no arancelarias aumentaba la reciprocidad y le daba un carácter multidimensional.

E. Los países en desarrollo y el concepto de no reciprocidad

Las cinco primeras rondas

1. Los países en desarrollo participaron en las primeras rondas de negociaciones arancelarias sobre la base de un intercambio recíproco de concesiones arancelarias. La necesidad de estos países de una consideración especial fue reconocida por primera vez cuando se añadió el artículo XXVIII *bis* en el período de sesiones de revisión del Acuerdo General. En el párrafo 3 de dicho artículo se establece que en las negociaciones se tendrán en cuenta, entre otras cosas, "la necesidad de los países poco desarrollados de recurrir con ... flexibilidad a la protección arancelaria para facilitar su desarrollo económico, y las necesidades especiales de estos países de mantener derechos con fines fiscales". Cuando en 1959 se propuso que en el reglamento de las negociaciones de la Ronda Dillon se incluyera una disposición sobre concesiones unilaterales, se hizo observar que, "en el artículo XXVIII *bis*, se reconocen las necesidades particulares de esos países y que, además, cabe esperar que las partes contratantes lo tendrán en cuenta en las próximas negociaciones".²⁸ En marzo de 1961 el Secretario Ejecutivo del GATT presentó una nota explicativa al Comité III en la que se decía que el párrafo 3 b) del artículo XXVIII *bis* podía interpretarse en el sentido de que los países en desarrollo no "estén sujetos siempre a una reciprocidad estricta".²⁹ Aunque en la Ronda Dillon no se reconoció expresamente el concepto de no reciprocidad, la Comunidad Económica Europea formuló la siguiente declaración: "la Comunidad no tiene el propósito de exigir una reciprocidad absoluta por parte de los países menos desarrollados, en la segunda fase de la Conferencia Arancelaria de 1960-61".³⁰ Posteriormente, en la Declaración Ministerial de 30 de noviembre de 1961 se consideraba, "teniendo en cuenta la fase de desarrollo económico en que se hallan los países menos desarrollados, que procede dar pruebas de más flexibilidad en lo que se refiere al grado de reciprocidad que cabe esperar de esos países".³¹ Fue en la Declaración Ministerial por la que se inició la Ronda Kennedy en la que se estableció por primera vez, en las normas adoptadas para la celebración de las negociaciones, el concepto de no reciprocidad. Se estipulaba que "en las negociaciones comerciales, no se escatimará ningún esfuerzo por reducir los obstáculos que entorpecen las exportaciones de los países poco desarrollados, pero los países desarrollados no pueden esperar que sean objeto de

²⁸ GATT, IBDD, octavo suplemento, página 122.

²⁹ GATT, IBDD, décimo suplemento, página 185.

³⁰ GATT, IBDD, décimo suplemento, página 185.

³¹ GATT, IBDD, décimo suplemento, página 27.

reciprocidad por parte de los países poco desarrollados.³² Se siguieron realizando esfuerzos por desarrollar el concepto durante los debates mantenidos en el Comité del Marco Jurídico e Institucional del GATT, cuyas recomendaciones se incorporaron después a la Parte IV del GATT. En esos debates se vino a reconocer que de lo que se trataba realmente era de no exigir plena reciprocidad por parte de los países en desarrollo, más que de no exigir reciprocidad alguna, como algunos de ellos pedían. Ello implicaba que cabía esperar que los países en desarrollo no contrajeran compromisos arancelarios equivalentes sino compromisos proporcionados a sus respectivos niveles de desarrollo. Es la idea reflejada en el párrafo 8 del artículo XXXVI y en su disposición suplementaria, en la que se dice que "no se deberá esperar que una parte contratante poco desarrollada aporte, en el curso de negociaciones comerciales, una contribución incompatible con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta la evolución anterior del intercambio comercial."

Ronda Kennedy y Ronda de Tokio

2. Durante la Ronda Kennedy se pidió a los países en desarrollo que, en vez de concesiones recíprocas, hicieran, a discreción, una contribución general al logro del objetivo global de la liberalización del comercio. El Presidente del Subcomité de participación de los países poco desarrollados en la Ronda Kennedy informó al Comité de Fomento del Comercio en los siguientes términos:

"Los ministros convinieron en que no se tenía que esperar de los países en vías de desarrollo que concedieran la reciprocidad. Esta decisión ha sido confirmada ulteriormente con carácter jurídico oficial por haberse incluido en la Parte IV del Acuerdo General. Por consiguiente, no habrá un equilibrio entre las concesiones otorgadas en relación con los productos que revisten interés para los países en vías de desarrollo por los participantes desarrollados, por un lado, y la contribución que los participantes en vías de desarrollo aporten al logro del objetivo de la liberalización comercial, por otro, y que, según se ha acordado, se ha de evaluar teniendo en cuenta las necesidades de los países en vías de desarrollo en materia de progreso económico, hacienda y comercio. Se reconoce, pues, que los países en vías de desarrollo deben decidir ellos mismos la contribución que pueden aportar."³³

3. Durante la Ronda de Tokio se prestó gran atención al concepto de no reciprocidad en las negociaciones mantenidas en el Grupo sobre el Marco Jurídico, en las que los países en desarrollo hicieron propuestas para concretar el concepto. En las comunicaciones presentadas por el Brasil se formulaban las siguientes propuestas: las contribuciones hechas por los países en desarrollo en las negociaciones comerciales debían estar directamente vinculadas con el aumento de los beneficios para ellos resultantes de dichas negociaciones; la evaluación de una concesión no debía basarse en el comercio abarcado, sino en su repercusión relativa en la economía nacional y, en particular, en las

³² GATT, IBDD, duodécimo suplemento, página 51.

³³ GATT, documento COM.TD/W/37, página 3.

corrientes comerciales; debía autorizarse a los países en desarrollo a negociar plurilateralmente; debía establecerse una disposición en virtud de la cual un país en desarrollo otorgara una sola concesión a cambio de varias concesiones diferentes, y se debía escalonar o diferir la aplicación de las concesiones por parte de los países en desarrollo. No obstante, no se dio cabida a esas propuestas en la Cláusula de Habilitación resultante de esas negociaciones. Por otra parte, el concepto de reciprocidad gradual ya incorporado en el párrafo 8 del artículo XXXVI se desarrolló en el párrafo 7 de dicha Cláusula.³⁴ En él se establece que los países en desarrollo que, en general, se hayan beneficiado de la aplicación de un nivel menor de obligaciones en el marco del GATT y, en particular, del concepto de no reciprocidad en las negociaciones comerciales deberán asumir más obligaciones y aumentar sus contribuciones y concesiones de manera autónoma a medida que mejore su situación comercial y se desarrolle su economía. En la Declaración de Punta del Este se reprodujeron prácticamente los términos utilizados en la Parte IV del GATT y en la Cláusula de Habilitación con respecto a la no reciprocidad.

4. ¿Cómo se aplicó el concepto durante las negociaciones comerciales celebradas tras su reconocimiento? En primer lugar, en la Ronda Kennedy no se pidió a los países en desarrollo que participaran en la reducción lineal de los aranceles aplicados a los productos industriales. Los países industrializados ni siquiera presentaron formalmente listas de peticiones a los países en desarrollo para negociar la reducción de los aranceles aplicados a productos de interés para ellos. Algunos se limitaron a facilitar a los países en desarrollo una lista de sugerencias para que realizaran contribuciones al logro del objetivo de la liberalización del comercio. En ellas no sólo figuraban sugerencias sobre la reducción selectiva de los aranceles elevados, la eliminación de los márgenes preferenciales y la consolidación de la mayoría de los aranceles a los tipos aplicados, sino también posibles disposiciones sobre medidas no arancelarias como las prescripciones onerosas en materia de documentación, los tipos de cambio especiales, los depósitos previos a la importación, las prácticas de comercio de Estado, los derechos consulares, la contratación pública, las restricciones a la importación de bienes de capital, la administración de las restricciones a la importación, las prescripciones en materia de etiquetado, etc. Se les sugirió asimismo que consideraran la reducción de los obstáculos a las importaciones procedentes de otros países en desarrollo. En respuesta, los países en desarrollo más avanzados redujeron sus aranceles o los consolidaron en niveles iguales o superiores a los vigentes en el caso de determinadas partidas. Alegaron también que las medidas que ya habían adoptado para liberalizar las restricciones cuantitativas de las importaciones o el régimen de licencias de importación, para la eliminación o reducción de los depósitos previos a la importación o para la exención de los derechos consulares constituían contribuciones a la liberalización del comercio. Algunos de ellos señalaron que la reducción autónoma de los tipos arancelarios

³⁴ GATT, IBDD, vigésimo sexto suplemento, páginas 221-223.

(aun cuando no se hubiera consolidado), la eliminación de las preferencias arancelarias del Commonwealth con respecto a productos específicos y la adopción de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas debían considerarse contribuciones. Una parte contratante indicó que había hecho una contribución al no haber recurrido a medidas de retorsión en el marco del artículo XXIII del GATT a pesar de que en la reclamación que había presentado se había fallado en su favor y se seguían aplicando las medidas impugnadas. Varios países en desarrollo dijeron que realizarían contribuciones a la liberalización del comercio mediante la adopción de medidas encaminadas a aumentar los intercambios comerciales entre ellos a través de negociaciones en las que participaban activamente. Durante la Ronda Kennedy los países en desarrollo fueron objeto más de amables exhortaciones que de duras negociaciones.

5. Durante la Ronda de Tokio la actitud hacia los países en desarrollo fue más exigente. Al hacer sus ofertas iniciales algunos países desarrollados declararon que, aunque suscribían el concepto de no reciprocidad, tratarían de lograr contribuciones apropiadas de los países en desarrollo más avanzados. Aunque, con respecto a los productos tropicales, la mayor parte de los países desarrollados no exigieron reciprocidad alguna antes de aplicar sus concesiones, en régimen SGP o NMF, previamente a la conclusión de las negociaciones, los Estados Unidos sí obtuvieron de varios países en desarrollo una pequeña reciprocidad. Los Estados Unidos concluyeron acuerdos bilaterales con una serie de países en desarrollo en los que estos últimos países enumeraban medidas de liberalización del régimen de licencias de importación y de otros obstáculos, como los recargos a la importación, y contraían el compromiso (aunque un tanto débil) de mantenerlas a cambio de la aplicación anticipada de las ofertas de los Estados Unidos sobre los productos tropicales.

6. Sólo unos cuantos países en desarrollo participaron en las principales negociaciones arancelarias de la Ronda de Tokio, que finalizaron con la firma del Protocolo de Ginebra el 30 de junio de 1979. El Protocolo de Ginebra (1979) fue firmado por todas las partes contratantes desarrolladas, pero sólo por cuatro países en desarrollo: la Argentina, Jamaica, Rumania y Yugoslavia. No obstante, las negociaciones entre algunos países desarrollados y los países en desarrollo prosiguieron tras la firma de dicho Protocolo y varios países en desarrollo firmaron el Protocolo Adicional al Protocolo de Ginebra (1979) hacia finales de 1979. Esos países fueron los siguientes: el Brasil, Chile, Corea, Costa de Marfil, Egipto, Haití, la India, Indonesia, Israel, Malasia, Pakistán, Perú, la República Dominicana, Singapur, Uruguay y Zaire. También firmaron el Protocolo Adicional las CE y el Canadá, que habían otorgado concesiones adicionales durante las negociaciones con los países en desarrollo. Aunque los Estados Unidos no otorgaron concesiones arancelarias adicionales a los países en desarrollo tras la firma del Protocolo de Ginebra (1979), sí obtuvieron concesiones arancelarias de determinados países en desarrollo a cambio de las concesiones ya incorporadas a su Lista anexa a dicho Protocolo. Además, lograron de ellos compromisos con

respecto a las restricciones cuantitativas y las prescripciones en materia de licencias. Reviste especial interés un acuerdo bilateral entre los Estados Unidos y un país en desarrollo en el que no sólo se enumeraban las concesiones arancelarias de ambas partes, sino que se indicaba también la liberalización de las medidas no arancelarias realizada por el país en desarrollo en cuestión. Éste se reservaba el derecho de retirar la concesión relativa a las medidas no arancelarias tras intervalos de tres años, previa consulta con los Estados Unidos. En el acuerdo bilateral se establecía que, en caso de que el país en desarrollo procediera a esa retirada con respecto a las medidas no arancelarias liberalizadas, también los Estados Unidos tendrían derecho a retirar concesiones equivalentes para restablecer el equilibrio. Se trataba de un intento de incluir las medidas no arancelarias en la ecuación de intercambio de concesiones arancelarias.

Ronda Uruguay

7. En la Ronda Uruguay, aunque en los principios generales se aceptaban las mismas normas sobre no reciprocidad que en la Ronda de Tokio, se produjo un cambio radical en la actitud de los países en desarrollo. La mayor parte de ellos había realizado ya una liberalización arancelaria sustancial en el marco de reformas económicas más amplias y había decidido acelerar el ritmo de su integración en la economía mundial. Por consiguiente, estaban deseando demostrar que tenían sumo interés en participar plenamente en las negociaciones arancelarias. Se lo facilitó el hecho de que muchos de ellos hubieran reducido ya sus aranceles en virtud de la liberalización autónoma llevada a cabo desde la Ronda de Tokio y, después, tras el inicio de las negociaciones de la Ronda Uruguay. No obstante, se beneficiaron de la aplicación del concepto de no reciprocidad. En primer lugar, con respecto a los aranceles aplicados a los productos industriales, no se esperaba por lo general de ellos que alcanzaran el objetivo fijado para las reducciones globales de "una cantidad por lo menos tan ambiciosa como la lograda por los participantes en la fórmula en la Ronda de Tokio". En segundo lugar, con respecto a los aranceles aplicados a los productos agropecuarios, se les pidió que redujeran sus aranceles en sólo dos terceras partes del promedio simple de reducción del 36 por ciento fijado para los demás. En su caso, la reducción mínima con respecto a cada línea de productos era del 10 por ciento, en vez del 15 por ciento. Otra ventaja que obtuvieron fue la aplicación de los compromisos de reducción en 10 años, en tanto que los demás sólo disponían de seis. A los países menos adelantados no se les pidió que realizaran reducción arancelaria alguna. En el caso de productos sujetos a derechos de aduana propiamente dichos sin consolidar, se dio a los países en desarrollo flexibilidad para ofrecer consolidaciones de tipos máximos. Con respecto a los aranceles aplicados a los productos industriales, se pidió a algunos de ellos que se sumaran a las iniciativas sectoriales "cero por cero" o de armonización, pero finalmente sólo tres (Corea, Hong Kong y Singapur) se sumaron a esos acuerdos. No obstante, las concesiones otorgadas por los países en desarrollo fueron bastante sustanciales, especialmente si se comparan con los compromisos por ellos contraídos en rondas anteriores. A continuación figuran los cálculos realizados por la Secretaría

del GATT de los promedios ponderados en función del comercio de los aranceles aplicados por algunos países en desarrollo a los productos industriales antes y después de la Ronda Uruguay. Los derechos aplicados antes de la Ronda Uruguay se refieren a los derechos consolidados en 1994 o, en el caso de líneas arancelarias sin consolidar, a los derechos aplicables en septiembre de 1986. Los aplicados después de la Ronda se refieren a las concesiones enumeradas en las listas anexas al Protocolo de la Ronda Uruguay anexo al GATT de 1994. Las estadísticas sobre las importaciones utilizadas son por lo general las correspondientes a 1988. En algunos casos, debido a la utilización de consolidaciones de tipos máximos, el promedio ponderado en función del comercio de los aranceles aplicados después de la Ronda Uruguay es más elevado que el de los aplicados antes de la Ronda.

Promedios ponderados en función del comercio de los aranceles

<u>País</u>	<u>Antes de la Ronda Uruguay</u>	<u>Después de la Ronda Uruguay</u>
Argentina	38,2%	30,9%
Brasil	40,7%	27,0%
Chile	34,9%	24,9%
India	71,4%	32,4%
Indonesia	20,4%	36,9%
Corea	18,0%	8,3%
Malasia	10,0%	9,1%
México	46,1%	33,7%
Tailandia	37,3%	28,0%
Turquía	25,1%	22,3%

Fuente: Secretaría del GATT, Los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, noviembre de 1994.

8. El aumento de las consolidaciones realizadas por los países en desarrollo fue aún más impresionante. En el cuadro que figura a continuación, extraído también de la misma publicación del GATT, se dan detalles al respecto:

Consolidaciones arancelarias con respecto a los productos industriales y a los productos agropecuarios (porcentajes)

	Productos industriales				Productos agropecuarios			
	Porcentaje de líneas arancelarias consolidadas		Porcentaje de importaciones sujetas a tipos consolidados		Porcentaje de líneas arancelarias consolidadas		Porcentaje de importaciones sujetas a tipos consolidados	
	Antes de la RU	Después de la RU	Antes de la RU	Después de la RU	Antes de la RU	Después de la RU	Antes de la RU	Después de la RU
Total	43	83	68	87	35	100	63	100
Países desarrollados	78	99	94	99	58	100	81	100
Países en desarrollo	21	73	13	61	17	100	22	100

Fuente: Secretaría del GATT, Los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, noviembre de 1994.

9. En el cuadro que figura a continuación se facilitan más detalles de las consolidaciones realizadas por determinados países en desarrollo con respecto a los productos industriales:

Alcance de las consolidaciones realizadas por determinados países en desarrollo con respecto a los productos industriales

País	Productos Industriales			
	Número de líneas		Porcentaje de importaciones	
	Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay	Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay
Argentina	5	100	21	100
Brasil	6	100	22	100
Chile	100	100	100	100
India	3	60	9	68
Indonesia	10	93	30	92
Corea	10	85	24	86
Malasia	0	25	1	44
México	100	100	100	100
Tailandia	1	63	9	66
Turquía	34	37	38	39

Fuente: Secretaría del GATT, Los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, noviembre de 1994.

10. Así pues, se observará que, aunque las normas de no reciprocidad en las negociaciones comerciales entre países en desarrollo y países desarrollados han seguido siendo las mismas a lo largo de los tres últimos decenios (y tres rondas), la participación de los países en desarrollo y el alcance de sus contribuciones han ido aumentando progresiva y significativamente.

Productos tropicales

11. Como son los países en desarrollo los que producen y exportan productos tropicales, estos productos han recibido especial atención en las negociaciones entre países en desarrollo y países desarrollados celebradas en las tres últimas rondas. En la Ronda Kennedy, las ofertas hechas con respecto a los productos tropicales fueron supervisadas por separado en un grupo establecido a tal efecto mediante una serie de resúmenes periódicos elaborados por la Secretaría. Ésta estableció una lista indicativa de productos, pero los participantes trataron todos los productos con respecto a los cuales los países en desarrollo habían hecho peticiones como productos tropicales, independientemente de que estuvieran o no incluidos en la lista indicativa. Un aspecto significativo de las ofertas hechas por los países desarrollados era que no pedían a cambio concesiones recíprocas, sino que sus interlocutores comerciales industrializados adoptaran también medidas similares con respecto a esos productos. Algunos de los países desarrollados aplicaron sus ofertas sobre productos tropicales con efectos a partir del 1° de enero de 1967, antes de la conclusión de las negociaciones.

12. También en la Ronda de Tokio se estableció un grupo aparte sobre los productos tropicales. Aunque se hicieron varias propuestas en relación con estos productos, desde reducciones generales de los aranceles y demás formas de protección hasta la eliminación de la progresividad arancelaria basada en el grado de elaboración y la negociación de disposiciones en materia de estabilización con respecto a determinados productos tropicales, al final una serie de países desarrollados hicieron ofertas de reducción de los aranceles en régimen preferencial (SGP) o NMF, por lo general sin exigir concesiones recíprocas, y aplicaron las concesiones anticipadamente, hacia la mitad de las negociaciones.

13. En la Ronda Uruguay los productos tropicales recibieron también una atención aparte y los países desarrollados (e incluso algunos países en desarrollo) hicieron ofertas provisionales de reducción arancelaria en régimen preferencial o NMF en el momento del balance a mitad de período, ofertas que se aplicaron bastante antes de la conclusión de las negociaciones, sin pedirse tampoco en esta ocasión concesiones recíprocas por parte de los países beneficiarios. Así pues, en cada una de las tres últimas rondas de negociaciones se aplicó a los productos tropicales el concepto de no reciprocidad.

Crédito por la liberalización autónoma

14. Se ha dicho ya que un importante aspecto de la participación de los países en desarrollo en la Ronda Uruguay fue que muchos de ellos habían emprendido ya ambiciosas reformas en las esferas de los aranceles y el comercio desde el final de la Ronda de Tokio y que el proceso de liberalización autónoma había proseguido tras el inicio de la Ronda Uruguay. La petición de los países en desarrollo de que se les diera crédito por esa liberalización autónoma planteó una importante cuestión.

Eran muchos los que opinaban que únicamente podía concederse crédito por las medidas autónomas en las negociaciones si se consolidaba la reducción arancelaria. La decisión adoptada en Montreal de que en el caso de los aranceles sin consolidar los tipos de base serían los aplicables normalmente en septiembre de 1986 sirvió en cierta medida de base para que se diera crédito a los países en desarrollo por las reducciones arancelarias efectuadas desde el comienzo de la ronda, a condición de que consolidaran esas concesiones. En diciembre de 1991 el Presidente del Grupo de Acceso a los Mercados formuló recomendaciones sobre el establecimiento de directrices para dar crédito por las consolidaciones de tipos máximos. En las directrices se preveía una fórmula general con arreglo a la cual por cada 10 por ciento de importaciones consolidadas en el 40 por ciento se daría un crédito del 1 por ciento. Por cada 10 por ciento de importaciones consolidadas en niveles máximos inferiores al 40 por ciento se daría crédito adicional en una proporción de un 1 por ciento por cada 10 puntos porcentuales en que el nivel consolidado fuera inferior al 40 por ciento. Así pues, si un gobierno participante consolidaba el 80 por ciento de sus importaciones en el 40 por ciento recibiría un crédito del 8 por ciento y si lo hacía en el 30 por ciento el crédito sería del 16 por ciento. En otras palabras, en el caso de un país que consolidara sus aranceles en el 30 por ciento con respecto al 80 por ciento de sus importaciones, se consideraría que había reducido sus aranceles un 16 por ciento. En negociaciones posteriores, las directrices resultaron no tener valor práctico alguno, ya que no se establecieron objetivos de reducción de los aranceles aplicados a los productos industriales con respecto a los países en desarrollo. Más tarde se llegó a un entendimiento informal entre gran parte de los participantes de que se consideraría que los países en desarrollo que ofrecieran la consolidación general de los aranceles aplicados a los productos industriales en el 35 por ciento habían alcanzado el objetivo establecido en Montreal.

F. Fecha y tipo de base

1. Como por lo general en las negociaciones arancelarias se ha llegado a un acuerdo sobre la magnitud de la reducción, el tipo y la fecha de base constituían una cuestión especialmente delicada en las primeras rondas de negociaciones celebradas en el marco del GATT de 1947, en las que los países partían de una situación en la que no existían compromisos arancelarios en el marco del Acuerdo. En las normas de procedimiento de las cinco primeras rondas de negociaciones se estipulaba que los gobiernos participantes debían abstenerse de aumentar los aranceles y demás medidas de protección de manera incompatible con los principios de la Carta de La Habana (y posteriormente del Acuerdo General) con el objetivo de mejorar su posición negociadora en preparación de las negociaciones. En las normas establecidas para las negociaciones de Ginebra de 1947 se reconocía que no se considerarían nuevos aumentos arancelarios las modificaciones de la forma de los aranceles ni los cambios de los aranceles que se debieran a la depreciación o devaluación

de la moneda del país que los aplicaba y no se tradujeran en un aumento de la incidencia protectora del arancel. En las normas de las negociaciones de Annecy se disponía lo siguiente:

"En caso de modificación de la forma de los aranceles o revisión de los tipos de los derechos para tener en cuenta un aumento de precios o la devaluación de la moneda del país que aplique el arancel, los efectos de esa modificación o revisión serán objeto de examen durante las negociaciones a fin de determinar, en primer lugar, la variación, de existir ésta, de la incidencia de los derechos del país de que se trate y, en segundo lugar, si esa variación es de tal magnitud que constituye una base razonable para las negociaciones."³⁵

2. Con respecto a las negociaciones de Torquay, la base de las negociaciones la constituirían, como regla general, los tipos de derechos vigentes el 15 de noviembre de 1949, pero también se adoptaron normas similares a las seguidas en las negociaciones de Annecy para casos en que hubiera tenido lugar una revisión de los tipos de los derechos. En la Ronda Kennedy la norma general era que "los derechos utilizados como referencia deberán reflejar los resultados de la Conferencia Arancelaria de 1960/61 (Ronda Dillon)". El tipo de base planteó un problema entre los países desarrollados en la Ronda de Tokio, ya que Australia y el Japón utilizaron los tipos consolidados en el GATT como punto de partida para ofrecer reducciones, pese a que los tipos aplicados eran muy inferiores a los consolidados debido a las medidas de liberalización por ellos adoptadas en los años anteriores. No pudo llegarse a un acuerdo sobre una fecha de base común y las ofertas se hicieron a partir de los tipos y fechas de base elegidos por los distintos participantes; así pues, al evaluar las ofertas, eran los demás participantes los que habían de tener en cuenta la diferencia de los tipos de base.

3. Durante la Ronda Uruguay, la fecha y el tipo de base constituyeron de nuevo un problema, no con respecto a los productos cuyos aranceles estaban ya consolidados, sino con respecto a aquellos cuyos aranceles estaban sin consolidar. La cuestión era importante, ya que un gran número de países en desarrollo habían adoptado medidas de liberalización autónomas en el período posterior a la Ronda de Tokio y estaban deseando asegurarse de que obtendrían crédito por esa liberalización. La cuestión se resolvió en la reunión de Montreal, en la que se decidió que "los tipos de base para las negociaciones sean los tipos NMF consolidados y, en el caso de los tipos no consolidados, los tipos normalmente aplicables en septiembre de 1986". Como fue en septiembre de 1986 cuando se inició la Ronda Uruguay, se sentaron las bases para que los participantes en dicha Ronda, tanto países en desarrollo como países desarrollados, obtuvieran crédito por cualquier reducción de los derechos sin consolidar hecha tras el inicio de la Ronda. En el caso de los productos agropecuarios, tenían que utilizarse los datos correspondientes a los años 1986 a 1988 para el cálculo de los equivalentes arancelarios.

³⁵ GATT, documento GATT/CP.2/26, página 3 (versión inglesa).

G. Escalonamiento de las reducciones arancelarias

1. En las primeras rondas de negociaciones las concesiones arancelarias eran normalmente plenamente aplicables inmediatamente después de la entrada en vigor de los Protocolos. No obstante, a partir de la Conferencia de Ginebra de 1956 el escalonamiento de las reducciones arancelarias se convirtió en un elemento de las negociaciones arancelarias. En esa Conferencia se escalonaron las concesiones de los Estados Unidos a lo largo de dos o tres plazos anuales. En la Ronda Dillon, las facultades presidenciales conferidas para las negociaciones requerían que los Estados Unidos hicieran las reducciones convenidas en dos etapas como mínimo y cuatro como máximo. En el caso de algunos países, los Estados Unidos convinieron en hacer las reducciones en dos etapas. Convinieron asimismo en el caso de una serie de países en poner en vigor las concesiones arancelarias sin esperar a que se redactara el protocolo en el que se incorporarían los resultados de las negociaciones.

2. Desde la Ronda Kennedy, el escalonamiento de las concesiones arancelarias se ha convertido en la práctica general. En el protocolo correspondiente se ha venido incorporando por lo general una norma sobre el escalonamiento y se deja a los distintos participantes que se desvíen de ella. Naturalmente, esas desviaciones constituyen un elemento de la negociación para establecer la reciprocidad que tiene lugar antes de la conclusión de las negociaciones. En la Ronda Kennedy la norma adoptada fue que se aplicara la reducción en cinco plazos anuales iguales, a partir del 1º de enero de 1968. En caso de que un participante iniciara las reducciones el 1º de julio de 1968, o en una fecha comprendida entre el 1º de enero y el 1º de julio de 1968, debía hacer las dos quintas partes de las reducciones en esa fecha y el resto en tres plazos el 1º de enero de 1970, 1971 y 1972, respectivamente. Por supuesto, los participantes podían hacer efectiva la concesión en su totalidad el 1º de enero de 1968 o desviarse de la norma de otro modo, según convinieran con sus interlocutores comerciales.

3. En la Ronda de Tokio se estableció una norma similar, pero esta vez las reducciones arancelarias se aplicarían mediante ocho reducciones anuales iguales de los tipos arancelarios: la primera tendría lugar el 1º de enero de 1980 y el tipo final entraría en vigor el 1º de enero de 1987. Al igual que en la Ronda Kennedy, se admitieron desviaciones en el caso de muchos participantes, aunque algunos de ellos anunciaron después que acelerarían las reducciones arancelarias. A continuación se dan ejemplos de algunas de las desviaciones estipuladas inicialmente:

- a) i) La Comunidad Europea estipuló que al final de la primera etapa de cinco años examinaría, teniendo en cuenta la situación económica, social y monetaria y la aplicación por parte de sus interlocutores de los diversos compromisos por ellos contraídos, si se hallaba en condiciones de pasar a la segunda etapa de tres años.

- ii) Con respecto a las concesiones relativas a los productos químicos comprendidos en los capítulos 29, 32 y 39 del AAC, las CE indicaron que su aplicación se llevaría a cabo de la siguiente manera:
 - la primera reducción, de una octava parte, se haría efectiva en la fecha de entrada en vigor en los Estados Unidos del Acuerdo relativo a la Aplicación del Acuerdo sobre Valoración en Aduana;
 - las siguientes reducciones se realizarían en seis plazos anuales.
- iii) Las concesiones con respecto al papel y el cartón kraft se aplicarían, durante la primera etapa, en dos reducciones de 0,5 puntos cada una el 1º de enero de 1983 y el 1º de enero de 1984 y, durante la segunda etapa, en dos reducciones de 0,5 puntos cada una el 1º de enero de 1986 y el 1º de enero de 1987.
- b) La Lista de los Estados Unidos contenía las siguientes listas en las que se indicaban desviaciones de la norma:
 - i) Concesiones que se aplicarían en más de una etapa y menos de ocho;
 - ii) Concesiones que se aplicarían en ocho etapas pero cuya aplicación no se ajustaría a la norma general de escalonamiento en otros aspectos;
 - iii) Concesiones que se aplicarían en más de ocho etapas pero no en más de 10;
 - iv) Escalonamiento de determinados tipos de derechos compuestos.
- c) El Japón estableció, entre otras cosas, que en el caso de los productos textiles y los productos de acero se retrasaría la iniciación de las reducciones hasta el 1º de enero de 1982 y después se haría la reducción total en seis plazos iguales.

4. En cuanto a la Ronda Uruguay, en el Protocolo de Marrakech se establece de nuevo una norma de cinco reducciones anuales iguales de los tipos, la primera en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, con respecto a los productos industriales y de seis reducciones anuales iguales en el caso de los países desarrollados y de 10 en el de los países en desarrollo con respecto a los productos agropecuarios. Una importante diferencia entre las normas de escalonamiento establecidas para esos dos sectores es que existe la posibilidad de desviaciones con respecto a los productos industriales, pero no con respecto a los productos agropecuarios. Naturalmente, no hay ningún problema en que se acelere la reducción. En los casos en que se ofrecieron consolidaciones de

tipos máximos, empezaron a aplicarse en general el 1° de enero de 1995 o en la fecha de entrada en vigor para el Miembro de que se tratara del Acuerdo sobre la OMC.

5. En lo que se refiere a los países desarrollados, hubo importantes desviaciones de la norma de los cinco años en los acuerdos sectoriales. Mientras que en algunos sectores se convino en períodos de aplicación más largos, en otros se acordó poner en efecto inmediatamente la reducción total. Con respecto a los textiles y las prendas de vestir, muchos participantes escalonaron las concesiones otorgadas a lo largo de períodos más prolongados y algunos países en desarrollo vincularon las concesiones arancelarias a la integración prevista en el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.

6. Aunque no había posibilidad de desviaciones con respecto a los aranceles aplicados a los productos agropecuarios, las CE iniciaron su reducción el 1° de julio de 1996, aprovechando la disposición contenida en el Acuerdo sobre la Agricultura en la que se define "el período de aplicación" como "el período de seis años que se inicia en el año 1995" y la disposición conexa en la que se establece que por "año" "y en relación con los compromisos específicos de cada Miembro, se entiende el año civil, ejercicio financiero o campaña de comercialización especificados en la Lista relativa a ese Miembro".

H. Participación en las negociaciones arancelarias

1. En las negociaciones de Ginebra de 1947, 23 de los 24 miembros del Comité Preparatorio de la Carta de la Organización Internacional de Comercio (con exclusión de la Unión Soviética) aceptaron la invitación de los Estados Unidos de negociar acuerdos concretos para la reducción de los aranceles y los obstáculos al comercio. En las negociaciones posteriores de Annecy y Torquay, todas las partes contratantes participaron en general en las negociaciones, junto con los gobiernos que habían solicitado la adhesión. La participación de las partes contratantes era en cierto modo optativa, ya que únicamente era necesaria si deseaban obtener concesiones a cambio y sólo los principales proveedores podían pedir las. Aun cuando un país participara en negociaciones bilaterales, en muchos casos en que las corrientes comerciales eran insuficientes no había intercambio de concesiones. En las negociaciones de Ginebra de 1956 algunos países en desarrollo no participaron en absoluto y otros que lo hicieron no presentaron ofertas. Lo mismo sucedió en la Ronda Dillon, en la que, de 37 partes contratantes, sólo 23 otorgaron concesiones.

2. En la Ronda Kennedy y la Ronda de Tokio, en las que se siguió el método lineal o basado en una fórmula, la participación era en cierto sentido obligatoria. No obstante, se aplicó el concepto de no reciprocidad a los países en desarrollo y muchos de ellos no contrajeron compromisos arancelarios. De las 76 partes contratantes del GATT en 1967, sólo otorgaron concesiones arancelarias en la Ronda Kennedy los 31 países siguientes y la CEE (6): la Argentina, Australia, Austria, el Brasil, el Canadá,

Chile, Corea, Checoslovaquia, Dinamarca, España, los Estados Unidos, Finlandia, la India, Irlanda, Islandia, Israel, Jamaica, el Japón, Malawi, Noruega, Nueva Zelandia, Perú, Portugal, el Reino Unido, la República Dominicana, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Trinidad y Tabago, Turquía y Yugoslavia.

3. En la Ronda de Tokio, aunque el número de partes contratantes había aumentado a 85, sólo 36 países y las CE (10) otorgaron concesiones arancelarias. Se anexaron al Protocolo de Ginebra (1979), firmado el 30 de junio de 1979, las listas de concesiones de los siguientes participantes: la Argentina, Austria, el Canadá, las CE, Checoslovaquia, España, los Estados Unidos, Finlandia, Hungría, Islandia, Jamaica, el Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Rumania, Sudáfrica, Suecia, Suiza y Yugoslavia. No obstante, las negociaciones prosiguieron durante los siguientes meses de 1979 y los resultados de esas negociaciones se incorporaron al Protocolo Adicional al Protocolo de Ginebra (1979), firmado el 22 de noviembre de ese mismo año. En él se incluyeron las listas de concesiones de los siguientes participantes: Australia, el Brasil, el Canadá (concesiones adicionales), las CE (concesiones adicionales), Chile, Corea, Costa de Marfil, Egipto, España, Haití, la India, Indonesia, Israel, Malasia, Pakistán, Perú, la República Dominicana, Singapur, Uruguay y Zaire.

4. En la Ronda Uruguay, como ya se ha dicho, se hizo obligatorio que cada Miembro tuviera una lista de concesiones relativa al comercio de mercancías. Como consecuencia, cada gobierno tuvo que participar en las negociaciones y otorgar concesiones. Las concesiones de muchos países en desarrollo y países menos adelantados Miembros revistieron la forma de consolidaciones de tipos máximos.

I. Aspectos institucionales y apoyo de la Secretaría

1. En las primeras rondas de negociaciones, la práctica seguida era establecer un "Grupo de Trabajo sobre las Negociaciones Arancelarias" al iniciarse la conferencia. El Grupo de Trabajo se encargaba de comprobar los progresos de las negociaciones y de formular recomendaciones sobre cuestiones de procedimiento y otros asuntos relacionados con el desarrollo y conclusión de las negociaciones. En las negociaciones de Ginebra de 1956 y en la Ronda Dillon se estableció un Comité de Negociaciones Arancelarias, con funciones más amplias: ejercer sus buenos oficios para elevar al máximo los progresos, examinar las ofertas consolidadas, estar a disposición de los participantes para organizar conversaciones plurilaterales o multilaterales, examinar los problemas que dificultaran o retrasaran la conclusión de la conferencia y redactar el instrumento o instrumentos en los que se incorporarían los resultados de la conferencia.

2. En la Ronda Kennedy, en la que se había decidido adoptar el enfoque lineal en la propia Resolución Ministerial, el Comité de Negociaciones Comerciales recibió el mandato de elaborar un plan de negociaciones comerciales con miras a alcanzar un acuerdo sobre los detalles del plan de

reducción arancelaria. Se le asignó la función general de supervisar el desarrollo de las negociaciones comerciales.

3. Aunque el Comité de Negociaciones Comerciales estaba integrado por representantes de todas las naciones participantes, las deliberaciones sobre las listas de excepciones tuvieron lugar entre los participantes que habían presentado ofertas inicialmente. Los problemas relativos a los aranceles y otros problemas de acceso a los mercados en cinco sectores de productos -aluminio, hierro y acero, textiles de algodón, pasta de papel y papel, y productos químicos- fueron examinados en grupos más reducidos. En las negociaciones se establecieron otros grupos y subgrupos encargados de los productos agropecuarios y los obstáculos no arancelarios (en particular, las medidas antidumping).

4. Durante la Ronda de Tokio se estableció igualmente un Comité de Negociaciones Comerciales para elaborar y poner en práctica planes detallados de negociaciones comerciales, establecer procedimientos de negociación apropiados y supervisar la marcha de las negociaciones. No se pretendía que el Comité fuera el lugar en el que se celebraran negociaciones sustantivas y, a tal efecto, se crearon cinco grupos de negociación y varios subgrupos. Esos grupos abordaron por separado las negociaciones sobre productos tropicales, aranceles, medidas no arancelarias, agricultura, enfoque sectorial y salvaguardias. Los subgrupos se establecieron para que se encargaran de cuestiones relativas a las medidas no arancelarias y la agricultura.

5. En cuanto a la Ronda Uruguay, en la propia Declaración Ministerial se establecía un Comité de Negociaciones Comerciales para llevar a cabo las negociaciones, un Grupo de Negociaciones sobre Mercancías (GNM) y un Grupo de Negociaciones sobre Servicios (GNS). La estructura de negociación establecida el 28 de enero de 1987 para las negociaciones en la esfera del comercio de mercancías se componía de 14 grupos de negociación, entre ellos grupos encargados de los aranceles, las medidas no arancelarias, los productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, los textiles y el vestido, la agricultura y los productos tropicales, que tenían relación con el acceso a los mercados. Hacia finales de 1990, cuatro de esos grupos de negociación -los encargados de los aranceles, las medidas no arancelarias, los productos obtenidos de la explotación de recursos naturales y los productos tropicales- celebraron reuniones conjuntas y posteriormente se fusionaron en un grupo de acceso a los mercados.

6. En las rondas iniciales, la función de la Secretaría en el desarrollo de las negociaciones era muy modesta, aunque los gobiernos participantes recurrían a ella para que les prestara "asistencia apropiada". Eran los propios gobiernos participantes los que preparaban las estadísticas sobre los aranceles y el comercio, así como las listas de peticiones y ofertas, y la Secretaría se limitaba a ayudar a distribuir las listas. Cuando concluían las negociaciones bilaterales entre pares de participantes, se daba traslado a la Secretaría de las listas de concesiones convenidas conjuntamente, para su registro.

Al concluir las negociaciones, cada uno de los gobiernos participantes preparaba una lista refundida de las concesiones que había otorgado y una lista complementaria en la que se indicaban el país o los países con los que se había negociado inicialmente cada concesión, para su distribución por conducto de la Secretaría.

7. No obstante, en la época de la Ronda de Tokio, la Secretaría prestaba ya un apoyo considerable en las negociaciones arancelarias preparando una vasta información básica sobre los aranceles, de gran utilidad. Esa información básica consistía en un estudio arancelario en el que se daban datos fácticos completos de la estructura arancelaria de cada uno de los principales países comerciantes, junto con estadísticas sobre el comercio. La Secretaría del GATT estableció un archivo básico sobre las CE y 10 países desarrollados que contenía información detallada sobre los tipos de derechos, las consolidaciones arancelarias y las importaciones correspondientes realizadas en los últimos años con respecto a cada línea arancelaria.

8. El apoyo prestado por la Secretaría en las negociaciones arancelarias se intensificó en la Ronda Uruguay. Además de facilitar la información estadística básica sobre los tipos arancelarios y las corrientes comerciales, se le pidió que realizara evaluaciones de las ofertas arancelarias. En 1990 los exámenes de las ofertas hechos por los participantes para determinar si se habían alcanzado los objetivos establecidos en Montreal se basaron en los análisis realizados por la Secretaría. También llevó ésta a cabo una labor analítica sobre cada una de las listas antes de que fueran aprobadas en el proceso de verificación. Esa labor incluía cálculos de la reducción media ponderada en función del comercio en el caso de los productos industriales y del promedio simple de reducción en el de los productos agropecuarios; se comprobaba asimismo si quedaban consolidados todos los productos agropecuarios y si en el caso de estos productos la reducción mínima se ajustaba a lo prescrito en las modalidades convenidas. Durante el proceso de verificación la función de la Secretaría aumentó aún más al pedírsele que informara de los siguientes extremos: si las consolidaciones de tipos máximos infringían las consolidaciones existentes; naturaleza y aplicación de los demás derechos y cargas; y si estaba completa la información justificante en relación con los productos agropecuarios.

J. Resultados de las negociaciones arancelarias

1. Nos limitamos a examinar aquí los resultados globales de la reducción y consolidación arancelarias, ya que un análisis más desagregado queda fuera del ámbito del presente estudio.

2. No se dispone de evaluaciones fiables de las reducciones arancelarias hechas y de los demás compromisos contraídos durante las cinco primeras rondas de negociaciones celebradas en el marco del GATT de 1947. Sin embargo, en la Secretaría se realizaron estudios sobre los resultados de las

negociaciones de la Ronda Kennedy, la Ronda de Tokio y la Ronda Uruguay, cuyas conclusiones se resumen a continuación:

3. En la Ronda Kennedy los principales países industrializados hicieron reducciones arancelarias con respecto al 70 por ciento de sus importaciones sujetas a derechos, con exclusión de las de cereales, carne y productos lácteos. Aunque la hipótesis de trabajo adoptada en el caso de los productos industriales fue una reducción lineal del 50 por ciento, como hubo numerosas excepciones, la reducción efectiva obtenida con respecto a esos productos en los países industrializados fue del 35 por ciento. Las reducciones arancelarias hechas por los países en desarrollo fueron muy selectivas y no tuvieron una repercusión importante en su promedio arancelario ponderado en función del comercio.

4. En la Ronda de Tokio, el nivel de todos los derechos aplicados a los productos industriales en los países industrializados (las CE, los Estados Unidos, el Canadá, el Japón, Austria, Finlandia, Noruega, Suecia y Suiza) se redujo una tercera parte, si se mide sobre la base de la recaudación aduanera, y alrededor de un 39 por ciento, si se mide sobre la base del promedio simple de los tipos arancelarios. En esos países el promedio simple descendió del 10,4 por ciento al 6,4 por ciento y el promedio ponderado del 7 por ciento al 4,7 por ciento (utilizando los datos sobre las importaciones de origen NMF correspondientes a 1977, salvo en el caso de Austria, el Canadá y Noruega, en el que se utilizaron los datos correspondientes a 1976). No se dispone de estimaciones comparables con respecto a los países en desarrollo, debido también en este caso al carácter selectivo de sus consolidaciones y reducciones, pero en un estudio de la Secretaría del GATT se menciona que sus reducciones arancelarias abarcaron una proporción de las importaciones realizadas en 1976 y 1977 por un valor de 3.900 millones de dólares EE.UU. En cuanto a los aranceles aplicados a las importaciones de los países en desarrollo, la reducción media de los aranceles NMF aplicados a los productos industriales fue inferior a la reducción global: alrededor de una cuarta parte frente a una tercera parte. Ello reflejaba el hecho de que en las exportaciones de los países en desarrollo había importantes grupos de productos -por ejemplo, los productos textiles, las prendas de vestir, el calzado y los artículos de viaje- que fueron objeto de reducciones inferiores a las resultantes de la fórmula.

5. A continuación figuran las principales conclusiones del estudio de la Secretaría del GATT sobre los resultados de la Ronda Uruguay con respecto a los aranceles:

- a) Los países desarrollados convinieron en reducir los aranceles por ellos aplicados a los productos industriales de un promedio del 6,3 por ciento al 3,8 por ciento, lo que representa una reducción del 40 por ciento.

- b) La proporción de productos industriales que entraría en régimen de franquicia arancelaria en los mercados de los países desarrollados aumentaría del 20 por ciento al 44 por ciento.
- c) La proporción de productos industriales a los que se aplicarían aranceles superiores al 15 por ciento descendería del 7 por ciento al 5 por ciento.
- d) Con respecto a los productos industriales, el porcentaje de líneas arancelarias consolidadas aumentó del 78 por ciento al 99 por ciento en el caso de los países desarrollados, del 21 por ciento al 73 por ciento en el de las economías en desarrollo, y del 73 por ciento al 98 por ciento en el de las economías en transición.
- e) En lo referente a los productos agropecuarios, todos los países consolidaron la totalidad de sus líneas arancelarias tras convertir –cuando procedía- sus medidas no arancelarias en equivalentes arancelarios. Éstos se expresaron en un gran número de casos en derechos específicos con equivalentes *ad valorem* muy elevados. En cuanto a los aranceles sin consolidar, muchos países en desarrollo ofrecieron consolidaciones de tipos máximos muy superiores a los tipos vigentes.
- f) Los países desarrollados redujeron los aranceles por ellos aplicados a 12 grupos de productos agropecuarios en una cuantía global equivalente a un promedio simple del 37 por ciento; del 26 por ciento en el caso de los productos lácteos al 48 por ciento en el de las flores cortadas. La reducción realizada con respecto a los productos tropicales sujetos a derechos fue, en conjunto, del 43 por ciento; del 37 por ciento en el caso de las "frutas y nueces tropicales" al 52 por ciento en el de las "especias, flores y plantas".
- g) Las reducciones de los aranceles aplicados en los países desarrollados a las importaciones de productos industriales, excepto el petróleo, procedentes de los países en desarrollo y los países menos adelantados fueron inferiores a la reducción realizada con respecto a las importaciones de todas las procedencias, como puede verse en el siguiente cuadro:

Importaciones procedentes de	<u>Promedio arancelario ponderado en función del comercio</u>		<u>Reducción porcentual</u>
	Antes de la Ronda Uruguay	Después de la Ronda Uruguay	
Todas las fuentes	6,3	3,8	40
Países en desarrollo, excepto los países menos adelantados	6,8	4,3	37
Países menos adelantados	6,8	5,1	25

Fuente: Secretaría del GATT, Los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, noviembre de 1994.

El principal factor de que la reducción media fuera inferior en el caso de las importaciones procedentes de los países en desarrollo fue la menor reducción realizada en el caso de los textiles y el vestido y del pescado y los productos de pescado.

- h) En el estudio se medían las variaciones de la progresividad arancelaria por el cambio de la diferencia absoluta entre los aranceles aplicables en las últimas etapas de elaboración y en las primeras, y se llegaba a dos conclusiones. En primer lugar, los aranceles de los países desarrollados, promediados con respecto a todos los productos industriales, estaban sujetos a progresividad antes de las reducciones resultantes de la Ronda Uruguay y en la mayor parte de los casos (aunque no en todos) seguirían estándolo tras las reducciones. En segundo lugar, los aranceles medios aplicados en las etapas de producción más avanzadas habían experimentado mayores reducciones absolutas que los aplicados en etapas anteriores.

6. Los estudios realizados en la OMC, la UNCTAD³⁶ y la OCDE³⁷ indican que, aunque los logros obtenidos en la reducción de los aranceles aplicados a los productos industriales durante los 50 últimos años aproximadamente han sido espectaculares, queda aún por realizar una labor considerable en futuras negociaciones arancelarias. Entre los aspectos que podrían requerir atención en esas negociaciones se han citado en particular los siguientes:

En los países desarrollados:

- a) la arancelización de las medidas no arancelarias aplicadas a los productos agropecuarios dio lugar al establecimiento de tipos arancelarios muy elevados para las importaciones realizadas fuera de los contingentes y también en muchos casos de

³⁶ UNCTAD, Situación arancelaria de las exportaciones de los países en desarrollo con posterioridad a la Ronda Uruguay, Estudio conjunto UNCTAD/OMC, 1997.

³⁷ OCDE, Examen de los aranceles aduaneros - Informe resumido, 1999.

tipos arancelarios elevados para las importaciones realizadas en el marco de los contingentes;

- b) en algunos países se utilizan derechos específicos o mixtos en el sector agropecuario (y también en el caso de algunos productos distintos de los agropecuarios), que dan lugar a una falta de transparencia de la incidencia *ad valorem* de los aranceles;
- c) en la esfera de los productos industriales, las crestas arancelarias, definidas como aranceles superiores al 15 por ciento, siguen afectando a sectores como los de los textiles y el vestido, el calzado y los vehículos automóviles.

En los países en desarrollo:

- a) en un gran número de países son frecuentes los aranceles elevados tanto en el sector agropecuario como en el industrial. Algunos países en desarrollo mantienen en general aranceles mucho más elevados que otros países con el mismo nivel de desarrollo. Se observa una divergencia similar en el nivel de las consolidaciones con respecto a los productos industriales;
- b) en la mayoría de los países en desarrollo existe una gran diferencia entre los tipos aplicados y los consolidados. Como los Miembros de la OMC pueden elevar los derechos hasta los niveles consolidados, la diferencia entre los niveles máximos consolidados y los niveles aplicados, tanto con respecto a los productos agropecuarios como a los industriales, es una fuente de incertidumbre en el comercio internacional.

En los países en desarrollo y en los países desarrollados:

Aunque la progresividad arancelaria se ha reducido algo en las negociaciones celebradas, sigue prestando protección adicional a los productores nacionales.

K. Negociaciones arancelarias con motivo de adhesiones

1. En el curso de cada conferencia arancelaria o ronda de negociaciones comerciales multilaterales, excepto en la Conferencia Arancelaria de Ginebra de 1956, las negociaciones han incluido negociaciones con una serie de países en proceso de adhesión. De hecho, la Conferencia Arancelaria de Annecy se convocó únicamente con motivo de negociaciones de adhesión y en la Conferencia Arancelaria de Torquay esas negociaciones constituyeron un elemento sustancial. Ya en 1949 las PARTES CONTRATANTES habían establecido también "Procedimientos por los que se rigen las negociaciones de adhesión" al margen de las conferencias arancelarias. En esos procedimientos, y en la práctica, durante las cinco primeras conferencias arancelarias el principal -si

no el único- elemento de las negociaciones de adhesión fueron las negociaciones arancelarias. La práctica de establecer grupos de trabajo para realizar un examen a fondo de las políticas comerciales de los países solicitantes se desarrolló mucho después, a mediados del decenio de 1960. Si anteriormente se habían establecido grupos de trabajo en determinados casos fue con un propósito específico, como examinar las modalidades de adhesión provisional.

2. No todos los países en proceso de adhesión que han participado en negociaciones comerciales multilaterales han concluido satisfactoriamente sus negociaciones arancelarias durante las rondas. Otros que al final de una ronda tenían una lista negociada no han podido adherirse hasta mucho después, en ocasiones tras nuevas negociaciones arancelarias. La participación de Bulgaria en la Ronda de Tokio fue un caso excepcional. Aunque no consiguió concluir sus negociaciones arancelarias tras su solicitud de adhesión, ofreció las ventajas de las concesiones arancelarias enumeradas en la lista que había presentado a todas las partes contratantes del GATT, de conformidad con los principios de los artículos II, XIX, XXIV, XXVII, XXVIII y demás disposiciones pertinentes del Acuerdo General, a condición de que, por su lado, las partes contratantes otorgaran a Bulgaria ventajas recíprocas con respecto a las concesiones arancelarias enumeradas en sus Listas.

Adhesión en el marco del GATT de 1947

Un examen de las negociaciones de adhesión celebradas en el marco del GATT de 1947 revela las siguientes características de la práctica seguida por las partes contratantes:

- i) En los primeros tiempos del GATT de 1947 las negociaciones de adhesión entrañaban un intercambio de concesiones y tanto las partes contratantes como los países solicitantes otorgaban concesiones. Naturalmente, las listas de nuevas concesiones de las partes contratantes existentes eran más reducidas, ya que los países solicitantes se beneficiaban de las concesiones por ellas otorgadas anteriormente. A partir de la Ronda de Tokio se ha seguido por lo general la práctica de que sólo el país solicitante otorgue concesiones. Incluso antes, algunos países solicitantes no pedían a las partes contratantes más que las ventajas de las concesiones existentes. Esta práctica pudo obedecer al hecho de que, hacia el final de la Ronda de Tokio, las concesiones arancelarias hechas por las partes contratantes eran ya muy amplias y el deseo general era obtener concesiones de los países en proceso de adhesión a cambio de las concesiones ya otorgadas anteriormente.

Los resultados de las negociaciones arancelarias celebradas durante los procesos de adhesión revestían inicialmente la forma de listas bilaterales de concesiones. Las otorgadas por los Estados en proceso de adhesión se incorporaban a

las listas que quedaban anexas al Protocolo de Adhesión. En cuanto a las concesiones otorgadas por las partes contratantes, una vez concluidas las negociaciones de adhesión en el marco de negociaciones comerciales multilaterales, la práctica general era que quedaran reflejadas en los Protocolos en los que se incorporaban los resultados de las negociaciones comerciales multilaterales, no en listas separadas anexas al Protocolo de Adhesión. En la Ronda Uruguay, algunos Estados en proceso de adhesión negociaron concesiones que se incorporaron directamente a las listas de las partes contratantes anexas al Protocolo de Marrakech.

- ii) En las negociaciones de adhesión de países en desarrollo los principales participantes han sido las partes contratantes industrializadas. Excepto en los primeros años de funcionamiento del GATT de 1947, rara vez han solicitado las partes contratantes en desarrollo concesiones a los países en desarrollo en proceso de adhesión.
- iii) Desde el principio del GATT de 1947 hasta el momento en que finalizó, las negociaciones arancelarias tuvieron siempre carácter bilateral. El país solicitante concluía acuerdos bilaterales sobre los aranceles con todas o casi todas las partes contratantes con las que entablaba negociaciones.
- iv) Como en cada caso había una lista bilateral de concesiones, quedaba constancia de las partes contratantes con las que se habían negociado inicialmente las concesiones. No obstante, en la última etapa de funcionamiento del GATT de 1947 se desarrolló la práctica de que los países en proceso de adhesión otorgaran específicamente DPN con respecto a las líneas arancelarias que figuraban en las listas bilaterales. En algunos casos, se excluían expresamente los DPN con respecto a una serie de concesiones consignadas en las listas.
- v) Las negociaciones de adhesión daban lugar por lo general a listas bilaterales de carácter selectivo, que comprendían líneas arancelarias en las que la parte contratante en cuestión era abastecedor principal o tenía interés como abastecedor sustancial o por cualquier otro concepto. La práctica seguida en la última etapa de funcionamiento del GATT de 1947 era que las partes contratantes lograran asimismo consolidaciones de tipos máximos con respecto a todos o casi todos los productos industriales y, en algunos casos, con respecto también a los productos agropecuarios.
- vi) En la primera etapa del GATT de 1947, el país en proceso de adhesión y la parte contratante que negociaba con él enviaban dos notificaciones a la Secretaría: en la primera se comunicaba que habían entablado negociaciones con un intercambio de

ofertas y en la segunda que habían concluido las negociaciones. En ocasiones se informaba asimismo a la Secretaría del intercambio de listas de peticiones. Posteriormente, la práctica seguida era notificar únicamente a la Secretaría la conclusión de las negociaciones, no su iniciación.

- vii) En algunos casos, aunque se entablaban negociaciones, éstas concluían por no justificar el nivel de comercio entonces existente un intercambio de concesiones.
- viii) A partir de mediados del decenio de 1980, en las negociaciones bilaterales celebradas en el marco de procesos de adhesión aparecían cada vez con mayor frecuencia las medidas no arancelarias y los países en proceso de adhesión se comprometían a convertirse en signatarios de los acuerdos resultantes de la Ronda de Tokio sobre esas medidas. En algunos casos, se contrajeron compromisos específicos de eliminar el régimen de licencias con respecto a las líneas arancelarias sobre las que se habían hecho concesiones arancelarias. Aunque el país en proceso de adhesión conservaba el derecho de recurrir a las disposiciones vigentes del GATT de 1947 (para imponer restricciones cuantitativas), convenía también en que, si resultaba necesario ejercer esos derechos, entablaría negociaciones para dar compensación a las partes contratantes que resultaran afectadas.
- ix) En el caso de algunas adhesiones, las partes contratantes recurrían a la cláusula de no aplicación (artículo XXXV) y no consentían en la aplicación del GATT de 1947 entre ellas y los países recién adheridos. Como para la no aplicación es requisito previo que las dos partes contratantes no hayan entablado negociaciones entre ellas, los países que se acogían a esa cláusula no habían entablado negociaciones con el país en proceso de adhesión de que se tratara. No obstante, en un caso, una parte contratante -el Brasil- notificó que, al no haber ultimado sus negociaciones con el Japón, deseaba acogerse a las disposiciones del artículo XXXV del GATT. La notificación continuaba diciendo que "el Gobierno brasileño espera poder suspender la aplicación de dicho artículo tan pronto como las negociaciones con el Japón tengan por resultado un acuerdo mutuamente ventajoso."³⁸

El mayor número de recursos al artículo XXXV tuvo lugar con respecto al Japón en el momento de su adhesión en 1955, cuando 14 partes contratantes –entre ellas varias importantes naciones comerciantes, como Francia y el Reino Unido- se acogieron a esa disposición. El recurso se hizo no sólo en nombre propio, sino

³⁸ GATT, documento L/405, página 3 (versión inglesa).

también en el de los territorios dependientes. Posteriormente, en el momento de la adhesión de otras partes contratantes, se hicieron cuatro invocaciones más al artículo XXXV con respecto al Japón. Cuando se retiraron después, fue sin entablar negociaciones arancelarias. No obstante, al retirarlas, esas partes contratantes tenían oportunidad de intercambiar concesiones con el Japón en posteriores negociaciones comerciales multilaterales, como las de la Ronda Kennedy y la Ronda de Tokio. Nueva Zelanda entabló negociaciones arancelarias bilaterales con el Japón poco después de la retirada de su recurso al artículo XXXV, en marzo de 1963. No hubo ningún caso de no aplicación del artículo II del GATT de 1947 únicamente, como se autorizaba en el artículo XXXV.

- x) Rumania y Polonia no hicieron concesiones arancelarias en sus negociaciones de adhesión. El Grupo de Trabajo sobre la adhesión de Polonia informó, entre otras cosas, de lo siguiente:

"El Grupo de Trabajo observó que el comercio exterior de Polonia corre principalmente a cargo de empresas estatales y que el instrumento efectivo de la política comercial de Polonia es más bien el plan de comercio exterior que el arancel aduanero. Los derechos del arancel actual sólo son aplicables a una parte de las importaciones efectuadas por los particulares para su propio uso y constituyen más bien un impuesto sobre la compra que verdaderos derechos de aduana. El Grupo de Trabajo convino en que era necesario tener debidamente en cuenta esos factores al redactar los instrumentos jurídicos relativos a la adhesión de Polonia al Acuerdo General. El representante de Polonia subrayó que quizás habría cambios en el sistema económico de su país y se produciría una situación diferente que le permitiría renegociar su posición con respecto a las disposiciones del Acuerdo General.

Se convino que, en vista de la naturaleza del régimen de comercio exterior de Polonia, su principal concesión en las negociaciones de adhesión al Acuerdo General serían los compromisos relativos al incremento anual del valor de sus importaciones provenientes de las partes contratantes."³⁹

Por consiguiente, en la lista de Polonia anexa al Protocolo de Adhesión de Polonia, que entró en vigor el 18 de octubre de 1967, se estipulaba lo siguiente:

"Lista LXV – Polonia

1. Con la reserva de lo dispuesto en el siguiente párrafo 2, a partir de la fecha del presente Protocolo Polonia se compromete a aumentar anualmente un 7 por ciento por lo menos el valor total de sus importaciones provenientes de los territorios de las partes contratantes.

³⁹ GATT, IBDD, decimoquinto suplemento, páginas 119-120.

2. El 1º de enero de 1971, y luego en la fecha especificada en el párrafo 1 del artículo XXVIII del Acuerdo General, Polonia podrá, por vía de negociación y acuerdo con las PARTES CONTRATANTES, modificar el compromiso contraído en virtud del párrafo 1 que antecede. Si dicha negociación no condujera a un acuerdo entre Polonia y las PARTES CONTRATANTES, Polonia quedará no obstante en libertad para modificar dicho compromiso, y las partes contratantes quedarán en libertad para modificar compromisos equivalentes."⁴⁰

En el caso de Rumania, se aplicaron los mismos argumentos y en el Grupo de Trabajo se acordó "dado que Rumania no tiene arancel aduanero, ... incluir en su Lista como principal concesión su firme propósito de aumentar las importaciones provenientes de las partes contratantes en un porcentaje no inferior al de crecimiento de sus importaciones totales previsto en sus planes quinquenales."⁴¹

En la Ronda de Tokio, celebrada tras la adhesión de Polonia y Rumania, ambas partes contratantes participaron y presentaron ofertas arancelarias. No obstante, sólo se anexaron al Protocolo de Ginebra (1979) las concesiones arancelarias hechas por Rumania, ya que Polonia retiró sus ofertas, alegando falta de interés de las demás partes contratantes. Cuando tuvo lugar la Ronda Uruguay, los sistemas económicos de esos dos países habían cambiado y las listas arancelarias de ambos, del tipo habitual, quedaron anexas al Protocolo de Marrakech.

- xi) Cuando Bangladesh adquirió la independencia, solicitó la adhesión sobre la base de las condiciones ya aplicables a su territorio, con inclusión de las listas de concesiones arancelarias. Por consiguiente, no se celebraron negociaciones arancelarias y la lista anexa a su Protocolo de Adhesión se basó en la lista del Pakistán.⁴² Se siguió un procedimiento similar cuando la República Federal Checa y Eslovaca, conocida anteriormente como Checoslovaquia, anunció que dejaría de existir el 31 de diciembre de 1992 y que sería sustituida por dos Estados sucesores: la República Checa y la República Eslovaca. No hubo negociaciones arancelarias y a los Protocolos de Adhesión respectivos quedaron anexas listas arancelarias que contenían las concesiones consignadas en la lista de Checoslovaquia. Sin embargo, en el caso de Eslovenia no se aceptó la solicitud de adhesión sin negociaciones y se celebraron negociaciones para establecer una nueva lista.
- xii) En varios casos se concedió a los gobiernos la adhesión provisional, en tanto se ultimaban los procedimientos para la adhesión definitiva. Sólo en un caso, el de Suiza, vino precedida la adhesión provisional de negociaciones arancelarias y los signatarios de la Declaración sobre la adhesión provisional de la Confederación

⁴⁰ GATT, IBDD, decimoquinto suplemento, página 57.

⁴¹ GATT, IBDD, decimoctavo suplemento, página 103.

⁴² GATT, IBDD, decimonoveno suplemento, páginas 6-7.

Suiza, de fecha 22 de noviembre de 1958, confirieron temporalmente a dicho país los derechos dimanantes del GATT. En la Declaración se establecía, entre otras cosas, que las relaciones comerciales entre las partes contratantes participantes y la Confederación Suiza se basarían, a reserva de determinadas condiciones, "en el Acuerdo General, lo mismo que si la Confederación Suiza se hubiera adherido al Acuerdo General con arreglo al procedimiento aplicable en la materia y como si las listas anexas a la presente Declaración fueran listas anexas al Acuerdo General ..."⁴³

2. La anterior exposición de las características de la práctica seguida por las partes contratantes es aplicable a las negociaciones de adhesión en el marco del artículo XXXIII del GATT de 1947. En cuanto a las adhesiones con arreglo al apartado c) del párrafo 5 del artículo XXVI, no se preveían negociaciones arancelarias y el gobierno en cuestión pasaba a ser parte contratante sobre la base de una declaración de la "parte contratante responsable" en el sentido de que ese territorio aduanero gozaba o había adquirido "una autonomía completa en sus relaciones comerciales exteriores y en todas las demás cuestiones que son objeto del presente Acuerdo", según lo dispuesto en dicho artículo.

Adhesiones en el marco de la OMC

3. A continuación se exponen las características de las adhesiones a la OMC con respecto a los compromisos arancelarios contraídos por los nuevos Miembros:

- i) Ha continuado la tendencia de la última etapa de funcionamiento del GATT de 1947 de que los países en proceso de adhesión consoliden los aranceles aplicados a todos o casi todos los productos industriales (además de los aplicados a los productos agropecuarios, según lo dispuesto en el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC) y otorguen concesiones con respecto a una lista específica de productos. Aunque se han aceptado aranceles elevados en el caso de los productos agropecuarios, por lo general los países en desarrollo que se han adherido han consolidado los aranceles por ellos aplicados a los productos industriales en niveles muy inferiores a los habituales en el marco del GATT de 1947. En algunos casos han contraído compromisos aceptando en parte o en medida sustancial los acuerdos sectoriales resultantes de la Ronda Uruguay encaminados a la armonización o eliminación de los aranceles.
- ii) Se ha mantenido la práctica de conceder expresamente derechos de primer negociador, aunque esos derechos sean inherentes en las listas convenidas

⁴³ GATT, IBDD, séptimo suplemento, página 19.

bilateralmente. Para evitar que se otorguen DPN en diferentes niveles a distintos Miembros con respecto al mismo producto, algunos Miembros han logrado compromisos de que el nivel del arancel con respecto a cada DPN no será más elevado que el tipo al que se otorgue a otros Miembros.

- iii) Se han logrado compromisos que prevén que el tipo consolidado con respecto a productos específicos no será más elevado que el consolidado en el caso de productos competidores (por ejemplo, productos de semillas de nabo/colza/canola frente a productos de soja comparables).
- iv) En los acuerdos bilaterales se han establecido compromisos con respecto a acuerdos regionales en los que participa el Miembro en proceso de adhesión. En un caso, el compromiso consiste en hacer todo lo posible por lograr que los demás participantes en el acuerdo regional reduzcan el arancel exterior común vigente con respecto a productos específicos. En otro caso, el compromiso es de procurar reducir al mínimo los efectos de las negociaciones en el marco del acuerdo regional en los tipos arancelarios aplicados por el Miembro que se adhiere en el momento de la adhesión. En una ocasión, el Miembro en proceso de adhesión declaró su intención (con carácter jurídicamente no vinculante) de mantener los tipos aplicados en aquel momento, no obstante las consolidaciones de tipos máximos.

CAPÍTULO III

NEGOCIACIONES BILATERALES Y PLURILATERALES

A. Negociaciones arancelarias bilaterales y plurilaterales en el marco del GATT de 1947

1. En el capítulo I se ha hecho ya referencia a los procedimientos establecidos por las PARTES CONTRATANTES para que dos o más partes contratantes celebraran negociaciones arancelarias en momentos distintos de los de las conferencias arancelarias generales. Con arreglo a esos procedimientos se celebraron 10 negociaciones, nueve de ellas bilaterales. En la otra, celebrada en 1956, participó la gran mayoría de las partes contratantes y, por consiguiente, se cuenta entre las rondas de negociaciones comerciales multilaterales y se ha tratado ya de ella en el capítulo anterior. De las nueve negociaciones bilaterales, Alemania participó con otras partes contratantes (Sudáfrica, Austria (dos veces), Dinamarca, Noruega, Suecia y Finlandia) en siete. Cuba y los Estados Unidos celebraron negociaciones bilaterales con arreglo a esos procedimientos en 1957, y el Japón y Nueva Zelandia en 1963. Las negociaciones bilaterales entre estos dos últimos países tuvieron lugar poco después de la retirada por parte de Nueva Zelandia del recurso al artículo XXXV con respecto al Japón, en marzo de 1962.

2. También se celebraron negociaciones arancelarias plurilaterales en el marco de la Ronda de Tokio. El Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles, negociado durante la Ronda entre un grupo de países industrializados principalmente, conllevaba concesiones arancelarias y se eliminaron los derechos de aduana y demás cargas aplicados a la totalidad de las aeronaves civiles, los motores y demás piezas, componentes y subconjuntos de aeronaves civiles, y los simuladores de vuelo en tierra y sus piezas y componentes. En marzo de 1984 los signatarios del Acuerdo convinieron en aumentar el número de productos abarcados por el Acuerdo.

B. Negociaciones bilaterales y plurilaterales en el marco de la OMC

2. Desde la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, ha habido casos de consolidaciones de concesiones resultantes de negociaciones bilaterales y plurilaterales mediante su incorporación a las listas de los correspondientes países participantes.

Acuerdo sobre Tecnología de la Información

3. Las negociaciones de mayor alcance fueron las relativas a los productos de tecnología de la información. El 13 de diciembre de 1996, en el curso de la Reunión Ministerial de Singapur, 28 Miembros de la OMC y Estados o territorios aduaneros distintos en proceso de adhesión a la OMC

adoptaron una Declaración⁴⁴ en la que expresaban su intención de eliminar los derechos de aduana y demás derechos o cargas con respecto a seis categorías de productos de tecnología de la información. Esas categorías eran las siguientes: ordenadores (computadores), productos de telecomunicaciones, semiconductores, equipos para la fabricación de semiconductores, soporte lógico informático e instrumentos científicos. En la Declaración Ministerial se establecían modalidades para alcanzar un acuerdo definitivo para el 1º de abril de 1997. Un rasgo singular de esas modalidades era que el acuerdo entraría en vigor y los participantes aplicarían la decisión sobre la eliminación de los aranceles a condición de que "para entonces hayan notificado su aceptación participantes que representen aproximadamente el 90 por ciento del comercio mundial de productos de tecnología de la información". Cuando los participantes examinaron la cuestión el 26 de marzo de 1997, el número de participantes que habían notificado su aceptación se elevaba a 39, que representaban el 92,5 por ciento del comercio de esos productos. Por consiguiente, el Acuerdo entró en vigor el 1º de abril de 1997. Desde entonces se han adherido al Acuerdo varios otros participantes.

4. Otro rasgo singular del Acuerdo sobre Tecnología de la Información era que el punto de partida de las negociaciones no siempre eran líneas arancelarias, sino una lista de productos comprendidos en el Acuerdo. La Declaración Ministerial contenía un apéndice A en el que se daba una lista de partidas del SA, pero también contenía un apéndice B en el que figuraba una lista de productos. De conformidad con las modalidades, los participantes debían aplicar la consolidación y eliminación de los derechos con arreglo a los siguientes procedimientos:

- i) En el caso de las partidas del SA indicadas en el Apéndice A, mediante la creación, cuando procediera, de subdivisiones en la Lista del participante a nivel de línea arancelaria de su arancel nacional; y
- ii) en el caso de los productos especificados en el Apéndice B, mediante la adición a la Lista del participante de un anexo en el que estarían incluidos todos los productos del Apéndice B, en el que habían de especificarse las partidas detalladas del SA correspondientes a dichos productos a nivel de línea arancelaria de su arancel nacional o de 6 dígitos del SA.

5. En el Acuerdo se establecía que los derechos de aduana se eliminarían en cuatro etapas que comenzarían el 1º de julio de 1997 y terminarían el 1º de enero de 2000. Se preveía la prórroga del escalonamiento de las reducciones en circunstancias limitadas. Unos cuantos participantes, entre ellos Costa Rica, Corea, el Taipei Chino, Tailandia, Malasia, Indonesia y la India, se beneficiaron de la prórroga del escalonamiento con respecto a un reducido número de productos. En algunos casos, se

⁴⁴ OMC, documento WT/MIN(96)16.

permitió que el escalonamiento se prolongara hasta el año 2005. En el Acuerdo se preveía también que en el futuro los participantes examinarían y ampliarían los productos comprendidos. Ese examen se inició en 1998, pero las negociaciones se han visto obstaculizadas por algunos desacuerdos en cuanto a la exclusión de determinados productos electrónicos de consumo y la inclusión propuesta de determinados productos relacionados con la seguridad externa e interna.

6. Aunque la iniciativa de la conclusión del Acuerdo provino de los miembros de la Cuadrilateral, el impulso recibido de otros gobiernos que deseaban sumarse a esa iniciativa fue considerable, aun cuando siempre estuvo claro que los participantes aplicarían las concesiones en régimen NMF. En tanto que los niveles de los aranceles vigentes con respecto a los productos de tecnología de la información eran reducidos en el caso de algunos participantes, los mantenidos por otros eran moderadamente altos y, en algunas esferas, muy elevados. Como se convino en que todos los aranceles se redujeran a cero, cuando se aplicara esa eliminación se produciría un aumento significativo del acceso a los mercados de esos productos a nivel mundial.

7. El éxito del enfoque sectorial en el caso del Acuerdo sobre Tecnología de la Información plantea algunas cuestiones de política con respecto a futuras negociaciones. En general, suele reconocerse que sólo las negociaciones arancelarias globales pueden tener resultados sustanciales y de gran alcance en materia de reducción o eliminación de los aranceles, ya que sólo en esas negociaciones existe la posibilidad de transacciones sectoriales, que constituyen un elemento fundamental del éxito. Pero tal vez algunos sectores tengan características particulares que permitan lograr un acuerdo de manera aislada. La rama de la tecnología de la información tiene un alto grado de globalización y existe una reñida competencia para atraer hacia ella inversiones extranjeras directas. El régimen de franquicia arancelaria de los insumos es uno de los factores que hacen que un país resulte atractivo para los inversores extranjeros. En esas circunstancias, la mayoría de los gobiernos se vieron atraídos por un acuerdo mundial encaminado a la eliminación de los aranceles aplicados a los productos de tecnología de la información, incluso fuera del marco de negociaciones arancelarias globales.

8. Otro aspecto del Acuerdo que tal vez requiera comentario es la disposición en virtud de la cual entraría en vigor si notificaban su aceptación participantes que representaran el 90 por ciento del comercio de esos productos. En el momento de las conversaciones mantenidas en Singapur, se estableció un paralelismo con el párrafo 6 del artículo XXVI del GATT de 1947, en el que se estipulaba que el GATT sólo entraría definitivamente en vigor tras su aceptación por partes contratantes que representaran el 85 por ciento del comercio de todas ellas. No obstante, cabe también aducir que la modalidad no era muy diferente de la adoptada para las negociaciones sectoriales encaminadas a la armonización y eliminación de los aranceles durante la Ronda Uruguay. De hecho, como indicaban las cifras facilitadas en una sección anterior, en los acuerdos sectoriales

negociados durante la Ronda Uruguay los participantes se dieron por lo general por satisfechos con la adhesión de Miembros de la OMC cuya participación en las exportaciones era en todos los casos inferior al 90 por ciento estipulado en el Acuerdo sobre Tecnología de la Información.

Productos farmacéuticos

9. Se ha mencionado anteriormente que una de las esferas en las que tuvo éxito en la Ronda Uruguay la iniciativa "cero por cero" fue la de los productos farmacéuticos. La eliminación de los derechos aplicados a este grupo de productos afectaba a los productos clasificados o susceptibles de ser clasificados en el capítulo 30 del Sistema Armonizado (SA) y en las partidas 2936, 2937, 2939 y 2941 del SA (con excepción de determinados productos especificados), y a cuatro grupos de productos farmacéuticos y productos químicos intermedios enumerados en los anexos del acta de las deliberaciones⁴⁵ mantenidas entre los representantes de los gobiernos participantes en el acuerdo sobre la eliminación de los aranceles aplicados a los productos farmacéuticos. Quedaban abarcados más de 6.000 productos. En el acta de las deliberaciones se decía también que los Miembros de la OMC participantes se reunirían una vez cada tres años para examinar los productos abarcados con objeto de incluir, por consenso, nuevos productos farmacéuticos que serían objeto de la supresión de los aranceles. El primero de esos exámenes se realizó en el período comprendido entre el 30 de noviembre de 1995 y el 11 de julio de 1996 y dio lugar a la inclusión en la lista de 465 nuevos productos que podrían gozar de franquicia arancelaria. La segunda serie de reuniones tuvo lugar en el período comprendido entre abril y octubre de 1998 y se añadieron a la lista otros 639 productos.

Otros compromisos de liberalización

10. Los Estados Unidos y la CEE han notificado su decisión de reducir los derechos aplicados a los aguardientes blancos, resultante -cabe suponer- de negociaciones bilaterales. Se han recibido asimismo notificaciones de decisiones unilaterales sobre compromisos arancelarios. Por ejemplo, Hong Kong, China, adoptó la decisión de consolidar muchos de sus aranceles al nivel aplicado: cero. De conformidad con las disposiciones del Anexo 5 del Acuerdo sobre la Agricultura, a finales de 1998 el Japón arancelizó el único producto -el arroz- con respecto al cual había recibido trato especial y había mantenido restricciones cuantitativas, como desviación de la obligación general contenida en el párrafo 2 del artículo 4 del Acuerdo sobre la Agricultura.

⁴⁵ GATT, documento L/7430.

CAPÍTULO IV

PRÁCTICAS Y PROCEDIMIENTOS SEGUIDOS EN LAS RENEGOCIACIONES

A. Renegociaciones celebradas en el período 1948-1957

Duración de las Listas

1. Como el artículo XXVIII se revisó sustancialmente en el período de sesiones de revisión del Acuerdo General y el texto revisado entró en vigor en octubre de 1957, examinaremos en primer lugar las prácticas y procedimientos seguidos en las renegociaciones celebradas hasta 1957.

2. A continuación se reproduce el artículo XXVIII tal como se incorporó inicialmente al GATT de 1947:

"1. El 1º de enero de 1951, o con posterioridad a esa fecha, toda parte contratante podrá modificar o dejar de aplicar el trato que haya convenido en otorgar de conformidad con el artículo II a cualquier producto indicado en la Lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, previos una negociación y un acuerdo con toda otra parte contratante con la que haya negociado inicialmente ese trato, y a reserva de que haya entablado consultas con las demás partes contratantes cuyo interés sustancial en el trato de referencia sea reconocido por las PARTES CONTRATANTES. En el curso de las negociaciones y en el acuerdo, que podrá comprender ajustes compensatorios sobre otros productos, las partes contratantes interesadas tratarán de mantener un nivel general de concesiones recíprocas y mutuamente ventajosas no menos favorable para el comercio que el resultante del presente Acuerdo.

2. a) Si las partes contratantes principalmente interesadas no pueden llegar a un acuerdo, la parte contratante que tenga el propósito de modificar o dejar de aplicar el trato de referencia tendrá, no obstante, la facultad de hacerlo así. Si adopta una medida de esta naturaleza, la parte contratante con la cual se haya negociado inicialmente ese trato y las demás partes contratantes cuyo interés sustancial haya sido reconocido de conformidad con el párrafo 1 del presente artículo tendrán entonces la facultad, no más tarde de seis meses después de la fecha de aplicación de esta medida, de retirar, cuando expire un plazo de 30 días a contar de la fecha en que las PARTES CONTRATANTES hayan recibido una notificación escrita a este respecto, concesiones sustancialmente equivalentes que hayan sido negociadas inicialmente con la parte contratante que haya adoptado dicha medida.

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

2. Los compromisos arancelarios contraídos en las negociaciones de Ginebra de 1947 tenían una validez inicial de tres años y en el artículo XXVIII, tal como se incorporó inicialmente al GATT de 1947, no se preveía la celebración de renegociaciones para modificar o retirar esos compromisos antes del 1º de enero de 1951. En Torquay se decidió⁴⁶ prorrogar la validez obligatoria de los compromisos arancelarios hasta el 1º de enero de 1954 mediante una modificación del texto del párrafo 1 del artículo XXVIII. Antes incluso de que entrara en vigor esa modificación del artículo XXVIII de conformidad con la prescripción del artículo XXX (mediante su aceptación por los dos tercios de los gobiernos que eran en aquel momento partes contratantes), el Protocolo de Torquay dispuso la prórroga del compromiso sobre la validez obligatoria de las concesiones por las partes contratantes que firmaran el Protocolo o una Declaración que se adoptó por separado sobre el mantenimiento en vigor de las Listas anexas al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.⁴⁷

3. El 24 de octubre de 1953 las PARTES CONTRATANTES adoptaron otra Declaración⁴⁸ en la que se establecía que no se invocarían las disposiciones del párrafo 1 del artículo XXVIII con anterioridad al 1º de julio de 1955. Se consideró que "el mejor medio de poner en práctica el deseo de la mayoría de las partes contratantes de prorrogar la vigencia obligatoria de sus Listas más allá del 31 de diciembre de 1953"⁴⁹ era la adopción de una declaración sin que fuera acompañada de la modificación del texto del párrafo 1 del artículo XXVIII.

4. A principios de 1955, el período de sesiones de revisión del Acuerdo General había finalizado ya sus recomendaciones de modificación de una serie de artículos, con inclusión de la modificación del artículo XXVIII a su forma actual, que, entre otras cosas, evita la necesidad de adoptar periódicamente una decisión sobre la prórroga de la validez de las Listas y prevé, en cambio, la posibilidad de celebrar renegociaciones a intervalos de tres años a partir del 1º de enero de 1958. El 10 de marzo de 1955 las PARTES CONTRATANTES adoptaron otra Declaración⁵⁰ por la que se prorrogaba la validez obligatoria de las Listas por un nuevo período de dos años y seis meses (hasta el 1º de enero de 1958).

⁴⁶ GATT, Protocolo de Torquay y Lista de Concesiones de Torquay, página 5 (versión inglesa).

⁴⁷ GATT, IBDD, volumen II, página 31 (versión inglesa).

⁴⁸ GATT, IBDD, segundo suplemento, páginas 22-23 (versión inglesa).

⁴⁹ GATT, IBDD, segundo suplemento, página 61 (versión inglesa).

⁵⁰ GATT, IBDD, tercer suplemento, páginas 29-31.

Renegociaciones de conformidad con el párrafo 1 del artículo XXVIII

5. La primera serie de renegociaciones, ya autorizadas en virtud del párrafo 1 del artículo XXVIII del GATT de 1947 inicial, tuvo lugar durante la Conferencia Arancelaria de Torquay antes de que las partes contratantes acordaran prorrogar la vigencia de los compromisos arancelarios. Esas renegociaciones se celebraron paralelamente a las negociaciones encaminadas al otorgamiento de nuevas concesiones entre las partes contratantes. Los datos de las renegociaciones de Torquay de que se dispone revelan que se celebraron entre 13 partes contratantes: Australia, el Benelux (Territorios Metropolitanos, Congo Belga y Rwanda-Urundi y Suriname), Brasil, Chile, Cuba, Dinamarca, Francia, Haití, Italia, Nueva Zelandia, Reino Unido, Sudáfrica y Uruguay. Los Estados Unidos, aunque declararon que no deseaban invocar el artículo XXVIII durante las negociaciones de Torquay, celebraron no obstante conversaciones encaminadas a realizar "ciertos ajustes" con respecto a tres productos. No se dispone de otros detalles de esas renegociaciones, pero sus resultados fueron incorporados al Protocolo de Torquay.

6. La siguiente serie de renegociaciones celebrada de conformidad con el párrafo 1 del artículo XXVIII tuvo lugar a principios de 1955, cuando llegó el momento de considerar la prórroga más allá del 1º de julio de 1955 de la vigencia obligatoria de las Listas. No menos de 21 partes contratantes notificaron su intención de invocar el párrafo 1 del artículo XXVIII antes de prestar su apoyo a la prórroga de la vigencia obligatoria de las Listas. Después de 1955, las siguientes renegociaciones mantenidas en virtud de esa disposición tuvieron lugar en 1957, antes de la iniciación -el 1º de enero de 1958- del siguiente período de validez de las Listas. Fueron nueve las partes contratantes que aprovecharon esas negociaciones.

7. En el contexto de las renegociaciones de 1957, la Secretaría formuló recomendaciones⁵¹ para que se adoptaran disposiciones y procedimientos en relación con el desarrollo de las renegociaciones. El procedimiento recomendado por la Secretaría contenía muchos de los elementos que quedaron finalmente incluidos en el procedimiento de las renegociaciones celebradas de conformidad con el artículo XXVIII aprobado por las PARTES CONTRATANTES en 1980. Conviene también recordar que en aquellos momentos el artículo XXVIII preveía la celebración de negociaciones y consultas sólo con las partes contratantes con las que se hubiera negociado inicialmente la concesión y con las que tuvieran un interés sustancial. No se reconocían por separado los derechos de las partes contratantes con interés como principal abastecedor.

⁵¹ GATT, documento L/635.

Autorización de peticiones de renegociación tras ser "examinadas con comprensión"

8. Aunque se celebraban renegociaciones con carácter general antes de la prórroga periódica de la validez obligatoria de las Listas, se desarrolló también la práctica de que las PARTES CONTRATANTES autorizaran solicitudes de modificar o retirar concesiones arancelarias tras haberlas "examinado con comprensión". Antes incluso de las negociaciones de Torquay, cuatro partes contratantes -el Brasil, Cuba, Pakistán y Ceilán (Sri Lanka)- obtuvieron esa autorización. El Grupo de Trabajo sobre el mantenimiento en vigor de las Listas anexas al Acuerdo, en cuya recomendación se basó la adopción de la Declaración de 24 de octubre de 1953, citó casos anteriores de autorizaciones de esa índole y llegó a la conclusión de que "no había razón alguna para creer que las partes contratantes estuvieran menos dispuestas en el futuro de lo que lo habían estado anteriormente a prestar consideración a las solicitudes de esa índole y a sumarse al otorgamiento de autorización para celebrar las negociaciones necesarias, y la aprobación del presente informe sería en sí misma una confirmación de que las PARTES CONTRATANTES examinarían con comprensión esas solicitudes."⁵²

9. Una de las adiciones al artículo XXVIII resultante del período de sesiones de revisión del Acuerdo General fue la disposición contenida en el párrafo 4 del artículo revisado de que las PARTES CONTRATANTES podrían autorizar la celebración de renegociaciones en circunstancias especiales. Mientras las partes contratantes esperaban la entrada en vigor del Protocolo por el que se modificaban diversas disposiciones del Acuerdo General, incluido el artículo XXVIII, había un deseo de poner inmediatamente en vigor el párrafo 4 del artículo revisado. Por consiguiente, en la Declaración⁵³ de 10 de marzo de 1955, por la que las PARTES CONTRATANTES prorrogaban la validez obligatoria de las Listas por un nuevo plazo de dos años y seis meses, se dispuso también que, durante ese período o hasta la fecha en que entrara en vigor el mencionado Protocolo, si esta última fecha fuera anterior, las partes contratantes podrían entablar renegociaciones en condiciones y con arreglo a procedimientos análogos a los indicados en el párrafo 4 del artículo XXVIII revisado.

10. Durante el período 1948-1957, antes de que entrara en vigor el artículo XXVIII en su forma actual, se recurrió en 20 ocasiones a la celebración de renegociaciones al amparo de la práctica consuetudinaria de las PARTES CONTRATANTES de otorgar a las partes contratantes autorización especial para celebrar renegociaciones tras "examinar con comprensión" las correspondientes solicitudes o de conformidad con el párrafo 4 del artículo XXVIII, que se acordó aplicar mediante la Declaración de fecha 10 de marzo de 1955 antes incluso de que hubiera entrado en vigor legalmente. Esas solicitudes se hicieron en su mayor parte a causa de la urgente necesidad de prestar protección

⁵² GATT, IBDD, segundo suplemento, página 63 (versión inglesa).

⁵³ GATT, IBDD, tercer suplemento, páginas 29-31.

adicional a ramas de producción específicas o, en unos cuantos casos, por haberse producido cambios en la clasificación de los productos.

11. Durante el período anterior a 1957, las renegociaciones celebradas en el marco del párrafo 1 del artículo XXVIII, las autorizadas con carácter especial tras "examinar con comprensión" las correspondientes solicitudes y las amparadas por el párrafo 4 de dicho artículo, se desarrollaron sin dificultades. En general, se reconocieron las declaraciones de "interés sustancial" y las partes contratantes que lo tenían quedaron satisfechas con los resultados de las renegociaciones. Sólo hubo unos cuantos casos en los que no se reconocieron las declaraciones de interés sustancial. No hubo ninguno de retiradas a modo de retorsión. Las renegociaciones mantenidas en el marco del párrafo 1 del artículo XXVIII se ultimaron por lo general en un período breve y sólo en unos cuantos casos se necesitó una prórroga. Tras ponerse en aplicación el párrafo 4 del citado artículo mediante la Declaración, se dio tiempo adicional, en virtud de esa disposición, a las partes contratantes para ultimar las renegociaciones que habían comenzado antes. Así pues, se permitió que una serie de renegociaciones que habían empezado en virtud del párrafo 1 del artículo XXVIII prosiguieran con arreglo al párrafo 4 del mismo artículo.

Renegociaciones *sui generis* del Brasil

12. Hubo un caso *sui generis* en el que se otorgó al Brasil una exención de las obligaciones dimanantes del artículo II mediante decisión de las PARTES CONTRATANTES de fecha 16 de noviembre de 1956, para permitir a dicho país poner en vigor inmediatamente su nuevo arancel de aduanas, ya que su programa de reforma de su estructura fiscal se había traducido en una amplia revisión del arancel. El Brasil tenía que entablar negociaciones con el fin de establecer una nueva lista en un plazo de un año a contar de la fecha de la revisión del arancel. Hasta que entraran en vigor los resultados de las negociaciones, las demás partes contratantes podían suspender concesiones negociadas inicialmente con el Brasil sobre la base de "procedimientos análogos a los previstos en el artículo XXVIII". A continuación se reproducen íntegramente los párrafos 3 y 4 de la Decisión:

"3. Tan pronto como las negociaciones a que se refiere el punto 1 anterior hayan terminado, el Gobierno del Brasil y las demás partes contratantes que hayan participado en ellas informarán a las PARTES CONTRATANTES sobre los resultados obtenidos y sobre cualquier otra medida adoptada de conformidad con lo estipulado en la presente Decisión. Las PARTES CONTRATANTES podrán formular al Brasil o a las demás partes contratantes las recomendaciones que juzguen oportunas. Especialmente, si una parte contratante que haya tomado parte en las negociaciones estima que la situación de ellas resultante y de cualquier otra medida adoptada de conformidad con lo dispuesto en la presente Decisión no constituye una solución mutuamente satisfactoria, las PARTES CONTRATANTES autorizarán a dicha parte contratante y al Brasil para suspender sus obligaciones recíprocas derivadas del Acuerdo General.

4. Cuando informen a las PARTES CONTRATANTES, de acuerdo con lo previsto en el punto 3 anterior, el Gobierno del Brasil y las demás partes contratantes que hayan participado en las negociaciones les someterán la nueva Lista III y las modificaciones de las listas de las demás partes contratantes interesadas resultantes de dichas negociaciones, sobrentendiéndose que toda parte contratante a la cual hayan reconocido las PARTES CONTRATANTES un interés de abastecedor principal o un interés sustancial en toda concesión que se modifique o retire a consecuencia de dichas negociaciones, tendrá la facultad, en un plazo de seis meses a contar de la modificación o del retiro y después de que las PARTES CONTRATANTES reciban un aviso previo por escrito, de retirar concesiones sustancialmente equivalentes que hubieran sido negociadas en su origen con la parte contratante que efectúe tal modificación o tal retiro.⁵⁴

13. El resultado de esa autorización fue la celebración de negociaciones completas entre el Brasil por un lado y otras 17 partes contratantes por otro, que duraron alrededor de dos años. Se estableció un Comité de Negociaciones Arancelarias para que dirigiera las negociaciones y los interlocutores comerciales del Brasil revisaron anteriores concesiones por ellos hechas a dicho país. Se intercambiaron listas de peticiones por ambos lados y se acordaron nuevos conjuntos de concesiones tanto por parte del Brasil como por parte de sus interlocutores comerciales.

14. Durante el período 1948-1957, aparte del recurso al artículo XXVIII para la modificación y retirada de concesiones, hubo también casos de recurso al párrafo 7 del artículo XVIII para renegociar concesiones consolidadas. Sri Lanka (entonces Ceilán) invocó esa disposición en cuatro ocasiones, dos en 1955, una en 1956 y otra en 1957, y Grecia una vez en 1956.

B. Renegociaciones celebradas en el período 1958-1994 de conformidad con los párrafos 1, 4 y 5 del artículo XXVIII

1. Durante este período, en el marco del GATT de 1947, podían recurrir al artículo XXVIII en su forma actual las partes contratantes que hubieran aceptado el Protocolo sobre las modificaciones introducidas en el período de sesiones de revisión del Acuerdo General tras su entrada en vigor en octubre de 1957 previa aceptación por dos tercios de las partes contratantes. En cuanto a las demás partes contratantes que no habían podido ultimar los trámites legales internos para aceptar esas modificaciones, se puso en aplicación el artículo XXVIII revisado mediante la adopción de una declaración el 30 de noviembre de 1957 y de otra el 19 de noviembre de 1960 sobre el mantenimiento en vigor de las Listas por períodos de tres años.

Principales tendencias de las renegociaciones (1958-1994)

2. Durante el período comprendido entre 1958 y 1994, la relativa flexibilidad existente en la utilización del párrafo 5 del artículo XXVIII en comparación con el párrafo 1 (con arreglo al cual las renegociaciones sólo podían realizarse en un período de alrededor de seis meses antes del comienzo

⁵⁴ GATT, IBDD, quinto suplemento, páginas 39-40.

de períodos trienales sucesivos) y el párrafo 4 del mismo artículo (con arreglo al cual había que obtener autorización y había que ultimar las renegociaciones en plazos determinados) indujo a una inclinación gradual al párrafo 5. Ello queda claramente de manifiesto en el cuadro que figura a continuación:

<u>Período</u>	<u>Recurso al</u>		
	<u>Párrafo 1</u>	<u>Párrafo 4</u>	<u>Párrafo 5</u>
1958-1959	0	11	1
1960-1969	27	21	11
1970-1979	9	5	43
1980-1989	2	2	54
1990-1994	3	1	8

3. El párrafo 4 del artículo XXVIII cayó en desuso a pesar de que la autorización de la celebración de renegociaciones de conformidad con esa disposición se fue haciendo cada vez más fácil. A principios del decenio de 1950, cuando había que dar una autorización especial las deliberaciones entre las partes contratantes se prolongaban dos o tres días. Sin embargo, no más tarde de 1958 la aprobación de las solicitudes de autorización de conformidad con el párrafo 4 del artículo XXVIII se había convertido en una cuestión de rutina y no se hacía un examen detallado de las "circunstancias especiales" en el Comité de Interreunión. Se accedía a las solicitudes aun sin haberse distribuido los documentos de antemano de conformidad con las normas de procedimiento. Tampoco la limitación de tiempo con respecto a las renegociaciones en el marco del párrafo 1 del artículo XXVIII constituía un gran impedimento y se obtenía fácilmente una prórroga. Pero la relativa libertad que brindaba el párrafo 5 del artículo XXVIII, en virtud del cual las negociaciones podían empezar en cualquier momento y podían llevarse a cabo sin limitaciones de tiempo, hizo que ese párrafo resultara muy atractivo para las partes contratantes. Todo lo que tenían que hacer para poder invocar el párrafo 5 del artículo XXVIII en cualquier momento durante un período trienal era formular una reserva a tal efecto al comienzo de ese período. El número de partes contratantes que formularon una reserva de ese tipo en el período comprendido entre 1958 y 1994 fue creciendo gradualmente, como puede verse por el siguiente cuadro:

	<u>Año</u>												
	1958-60	1961-63	1964-66	1967-69	1970-72	1973-75	1976-78	1979-81	1982-84	1985-87	1988-90	1991-93	1994-96
Nº de partes contratantes	4	9	2	6	9	12	11	18	19	23	28	35	37

Esas reservas se formulaban, aun cuando en el momento de hacerlo no se tuviera intención de entablar negociaciones de esa índole, con miras a conservar la flexibilidad de invocar el párrafo 5 del artículo XXVIII si surgía la necesidad de renegociar una concesión arancelaria.

Normas y procedimientos de las renegociaciones

4. Durante el período considerado se adoptaron normas y procedimientos para las negociaciones celebradas de conformidad con el artículo XXVIII. En 1957 las PARTES CONTRATANTES habían aprobado las normas y procedimientos para las renegociaciones en el marco del párrafo 1 del artículo XXVIII previstas para antes del 1º de enero de 1958. La Secretaría, a la luz de la experiencia adquirida, sugirió modificaciones de esos procedimientos y el Consejo aprobó en noviembre de 1980 nuevos procedimientos.⁵⁵ Un aspecto importante que cabe señalar acerca de estos procedimientos es que tienen el carácter de directrices. A continuación se reproduce la parte pertinente del acta de la reunión correspondiente del Comité de Concesiones Arancelarias:

"El Presidente se refiere a la cuestión del carácter del documento y recuerda las observaciones hechas por el representante de Finlandia, según las cuales los términos utilizados en el texto y, particularmente, la palabra "deberá" significan que el documento se debe interpretar como una orientación y que se invita a las partes contratantes que entablen negociaciones en virtud del artículo XXVIII a que sigan esa orientación, que no se debe considerar, sin embargo, como una obligación absoluta."⁵⁶

5. Los principales elementos de las directrices son los siguientes:

Qué ha de hacer el Miembro que emprenda medidas para modificar o retirar una concesión

6. El Miembro que invoque el párrafo 1 o el párrafo 5 del artículo XXVIII o solicite autorización con arreglo al párrafo 4 del mismo artículo debe enviar una notificación a la Secretaría en la que se indique su intención y se facilite la siguiente información:

- i) lista de las partidas, con el número de la línea arancelaria correspondiente, que se vean afectadas;
- ii) si se tiene el propósito de modificar la concesión o retirarla;
- iii) el Miembro, en su caso, con el que se haya negociado inicialmente la concesión;
- iv) estadísticas sobre las importaciones de los productos de que se trate, por países de origen, correspondientes a los tres últimos años sobre los que se disponga de ellas;
- v) en caso de derechos específicos o mixtos, se deberán indicar tanto los valores como las cantidades.

⁵⁵ GATT, IBDD, vigésimo séptimo suplemento, páginas 27-28.

⁵⁶ GATT, documento TAR/M/3, página 10.

7. Si se tiene el propósito de modificar la concesión, el Miembro de que se trate podrá elegir entre indicar la modificación en proyecto en la primera notificación o comunicarla después, tan pronto como sea posible, a los Miembros con DPN o con interés como abastecedor principal o sustancial. Al mismo tiempo que se efectúe la primera notificación, o en el caso de renegociaciones en virtud del párrafo 4 del artículo XXVIII cuando se haya obtenido la autorización, el Miembro que desee modificar o retirar una concesión deberá comunicar a los otros Miembros interesados los ajustes compensatorios que esté dispuesto a ofrecer.

Qué han de hacer los Miembros que declaren tener interés como abastecedor principal o sustancial

8. En un plazo de 90 días a contar de la notificación inicial, los otros Miembros han de hacer por escrito su declaración de interés como abastecedor principal o sustancial y enviar al mismo tiempo una copia de esa comunicación a la Secretaría. Si el Miembro que desea modificar o retirar la concesión admite tal declaración, esa admisión equivaldrá al reconocimiento por la Conferencia Ministerial de un interés en el sentido del párrafo 1 del artículo XXVIII. Si no se admitiera la declaración de interés, el Miembro que la haya formulado podrá someter la cuestión a la Conferencia Ministerial. Cabe señalar que el Miembro con DPN no está obligado a hacer una declaración de interés.

Qué ha de hacer el Miembro que desee modificar o retirar una concesión una vez ultimadas las renegociaciones

9. Al término de cada negociación bilateral, el Miembro que desee modificar o retirar una concesión deberá enviar a la Secretaría una carta conjunta que deberá ir acompañada de un informe en el que se indiquen a) las concesiones que se retirarán; b) los tipos consolidados que se aumentarán; c) la reducción de los tipos consolidados en las Listas existentes y d) las nuevas concesiones que no figuran en las listas existentes. Tras la conclusión de todas sus negociaciones, el Miembro de que se trate deberá enviar un informe final en el que se indiquen los Miembros con los que se haya llegado a un acuerdo y los Miembros con los que no se haya llegado a un acuerdo, así como los nombres de los Miembros con un interés sustancial con los que se hayan celebrado consultas. Los Miembros podrán poner en vigor las modificaciones en proyecto tras haber notificado la conclusión de las negociaciones. Deberá enviarse a la Secretaría otra notificación relativa a la fecha en que entrarán en vigor las modificaciones.

Funciones de la Secretaría

10. La Secretaría debe distribuir como documentos secretos todas las notificaciones de iniciación de renegociaciones, con la información de que vayan acompañadas, así como los informes sobre la conclusión de las negociaciones bilaterales y el informe final sobre la conclusión de todas las

negociaciones y consultas. También deberá distribuirse el informe relativo a la fecha en que entrarán en vigor las modificaciones, aunque no como documento secreto. Las notificaciones de declaración de interés dirigidas a la Secretaría deberán simplemente incorporarse al correspondiente expediente.

Principales características de las renegociaciones (1958-1994)

11. A continuación se exponen las principales características de las prácticas de las partes contratantes en las renegociaciones celebradas en el marco de los párrafos 1, 4 y 5 del artículo XXVIII:

- i) La modificación o retirada de concesiones arancelarias en el marco del artículo XXVIII tenía por lo general por objeto prestar protección adicional a la industria o la agricultura. Otras razones frecuentes eran la racionalización o simplificación de los aranceles, el establecimiento de una nueva nomenclatura arancelaria y la conversión de derechos específicos en derechos *ad valorem*.
- ii) Si las renegociaciones no podían ultimarse antes del 1º de enero, se otorgaba la prórroga del plazo para ultimar las negociaciones celebradas en el marco del párrafo 1 del artículo XXVIII, como cuestión de rutina. No obstante, más adelante se desarrolló la práctica de evitar las prórrogas y que la parte contratante de que se tratara anunciara que proseguiría las renegociaciones en el marco del párrafo 5 de dicho artículo.
- iii) Las renegociaciones celebradas de conformidad con el párrafo 4 del artículo XXVIII eran por lo general las más rápidas, aunque en algunos casos el proceso se superponía a un nuevo ciclo de renegociaciones en el marco del párrafo 1. A veces, aunque estuvieran ya próximas las renegociaciones en virtud del párrafo 1, se alegaban circunstancias especiales atendiendo a presiones internas y se obtenía autorización con arreglo al párrafo 4. Como ejemplo, a continuación reproducimos un párrafo del acta resumida de la reunión celebrada por el Comité Interreunión en el Palacio de las Naciones el 20 de abril de 1960:

"El representante de Australia señala que, si la situación permitiera a su Gobierno esperar unos cuantos meses hasta el final del actual período de validez obligatoria de las concesiones, podría renegociar las concesiones en cuestión con arreglo al procedimiento normal, sin necesidad de autorización especial. No obstante, existen motivos apremiantes, de orden interno, que le impiden esperar. Tal vez el principal de ellos sea la decisión adoptada por su Gobierno en febrero de 1960, como consecuencia de la cual alrededor del 90 por ciento de las importaciones totales de Australia están actualmente exentas del trámite de licencias de importación. En algunos círculos australianos se ha criticado considerablemente esta medida. El Gobierno desea mantener la

supresión de los controles y poder al mismo tiempo prestar un nivel razonable de protección a las ramas de producción nacionales, y estima importante poder demostrar a los círculos australianos interesados que los procedimientos previstos en el GATT son eficaces y que los países pueden recurrir al artículo XXVIII cuando las circunstancias lo justifican.⁵⁷

En ese caso las renegociaciones no se concluyeron hasta julio de 1961. En lo que se refiere a las renegociaciones en el marco del párrafo 5 del artículo XXVIII, en algunos casos el proceso concluyó en unos meses y en otros llevó hasta seis años o más. A veces las demoras se debían a inacción por parte de los interlocutores comerciales de la parte contratante que modificaba o retiraba la concesión.

- iv) Los usuarios más frecuentes fueron Australia, Nueva Zelandia y Sudáfrica, seguidos del Canadá.
- v) Los tipos arancelarios resultantes del recurso al artículo XXVIII se aplicaban por lo general después de concluir las renegociaciones con las partes contratantes con las que se había negociado inicialmente la concesión o que tenían un interés como abastecedor principal y las consultas con las partes contratantes con un interés sustancial. No obstante, hubo también un número reducido de casos en los que se aplicaron los nuevos tipos arancelarios después de haberse concluido las renegociaciones con la mayoría, pero no la totalidad, de las partes contratantes interesadas, o en los que se mantuvieron renegociaciones pero no se llegó a un acuerdo, o en los que la parte contratante que deseaba modificar o retirar la concesión llegó a la conclusión de que no era posible lograr un acuerdo. En unos cuantos casos, se suspendió la concesión y se elevó el arancel o se impuso un contingente arancelario antes incluso de haber comenzado el proceso de renegociación. Algunos de esos casos ocasionaron fricciones en las relaciones comerciales y dieron incluso lugar a medidas de retorsión o amenazas de medidas de retorsión. Menor preocupación han causado los casos en los que se han aplicado simultáneamente las concesiones compensatorias ofrecidas y/o han proseguido las renegociaciones (y se ha llegado a un acuerdo más adelante).
- vi) Por lo general se ha llegado a un acuerdo sobre la base de concesiones compensatorias otorgadas por la parte contratante que modificaba o retiraba la concesión, pero en algunos casos el acuerdo global preveía también la retirada de concesiones por la parte contratante afectada. En un caso se reconoció que el comercio abarcado por la oferta compensatoria excedía del abarcado por las

⁵⁷ GATT, documento IC.SR.47, 29 de abril de 1960 (sólo en francés e inglés).

concesiones retiradas. Por consiguiente, se acordó que la parte contratante interesada mantendría el crédito por la diferencia de comercio abarcado, para activarlo en caso de futuras retiradas de consolidaciones arancelarias.

- vii) En algunos casos de renegociaciones iniciadas en el momento de la conclusión de rondas de negociaciones arancelarias multilaterales, se alcanzaron acuerdos en el contexto de las concesiones arancelarias intercambiadas durante las rondas. Se ha hecho ya referencia a las renegociaciones mantenidas en el marco del artículo XXVIII durante la Conferencia Arancelaria de Torquay. En el Acta Final de dicha Conferencia se dice que las negociaciones incluían "negociaciones entre gobiernos con miras a realizar ajustes en las concesiones por ellos negociadas en Ginebra o Annecy", además de negociaciones de adhesión y negociaciones encaminadas al establecimiento de concesiones arancelarias recíprocas nuevas o adicionales. En el Acta Final se certifica también que, en cada caso en que de una lista de una parte contratante anexa al Protocolo de Torquay " resulte para un producto un trato menos favorable que el previsto para ese producto en la lista existente anexa al Acuerdo General, se han adoptado medidas apropiadas para poder poner en vigor ese cambio".⁵⁸ Aunque no en tan gran medida como en la Conferencia de Torquay, algunas renegociaciones quedaron también absorbidas en negociaciones arancelarias posteriores. En el Acta Final de la Conferencia Arancelaria de 1960-1961 (Ronda Dillon) se dice que las negociaciones mantenidas en esa conferencia incluían renegociaciones de concesiones existentes celebradas por las partes contratantes en el marco del artículo XXVIII, además de las renegociaciones de conformidad con el párrafo 6 del artículo XXIV resultantes del establecimiento de la CEE.

En grado limitado, también se concluyeron algunas renegociaciones durante las negociaciones arancelarias de la Ronda Uruguay. A continuación se reproduce el párrafo 7 del Protocolo de Marrakech:

"En cada caso en que de una lista anexa al presente Protocolo resulte para determinado producto un trato menos favorable que el previsto para ese producto en las Listas anexas al GATT de 1947 antes de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, se considerará que el Miembro al que se refiere la Lista ha adoptado las medidas apropiadas que en otro caso habrían sido necesarias de conformidad con las disposiciones pertinentes del artículo XXVIII del GATT de 1947 o del GATT de 1994. Las disposiciones del

⁵⁸ GATT, Protocolo de Torquay y Listas de Concesiones de Torquay, página 5 (versión inglesa).

presente párrafo serán aplicables únicamente a Egipto, Perú, Sudáfrica y Uruguay."

En algunos casos de renegociaciones relativas a productos agropecuarios en las que se bloquearon las renegociaciones debido a diferencias, se alcanzó un acuerdo en el contexto del Acuerdo sobre la Agricultura resultante de la Ronda Uruguay.

- viii) La práctica seguida en los decenios de 1960 y 1970 era que la parte contratante que deseaba modificar o retirar una concesión en el marco del artículo XXVIII identificara a las partes contratantes con las que se había negociado la concesión o que tenían interés como principal abastecedor y entablara negociaciones con ellas. En los últimos años parece haberse desarrollado la práctica de confiar por entero en la declaración de interés en las negociaciones formulada por otras partes contratantes.
- ix) Se han celebrado renegociaciones y se ha llegado a un acuerdo con partes contratantes con las que se había negociado la concesión aunque la parte contratante en cuestión no fuera ya un abastecedor importante del producto afectado. En cuanto a las partes contratantes con un interés sustancial, en algunos casos se han otorgado concesiones compensatorias y en otros se han celebrado consultas y la parte contratante interesada se ha mostrado satisfecha con las concesiones compensatorias otorgadas a las partes contratantes con las que se había negociado inicialmente la concesión o que tenían un interés como principal abastecedor.
- x) Las partes contratantes que deseaban modificar o retirar una concesión en el marco del artículo XXVIII han facilitado invariablemente estadísticas con el fin de que pudiera determinarse la condición de abastecedor de otras partes contratantes. En la mayoría de los casos se han facilitado datos correspondientes a tres años y se ha utilizado el promedio de los tres años para determinar la condición de abastecedor.
- xi) En uno o dos casos las renegociaciones en el marco del artículo XXVIII se han concluido sobre la base de contactos informales con los países afectados y sin acuerdo formal alguno.
- xii) En la mayoría de los casos, las renegociaciones mantenidas en el marco del artículo XXVIII han tenido por resultado cambios permanentes de las listas de concesiones arancelarias. No obstante, ha habido también casos en los que las renegociaciones han dado lugar a aumentos temporales de los aranceles por encima del nivel consolidado o suspensiones temporales de concesiones acompañadas de la imposición de limitaciones, por ejemplo contingentes arancelarios.

- xiii) En los decenios de 1950 y 1960, las renegociaciones celebradas en virtud del artículo XXVIII fueron en varios casos precedidas de medidas de salvaguardia adoptadas en el marco del artículo XIX. Esta práctica se ha interrumpido en años posteriores, ya que la posibilidad de recurrir al párrafo 5 del artículo XXVIII para celebrar renegociaciones en cualquier momento ha resultado ser un sustituto de las medidas previstas en el artículo XIX, habida cuenta en particular de la práctica de efectuar incrementos arancelarios temporales en el marco del artículo XXVIII.
- xiv) En unos cuantos casos, el recurso al artículo XXVIII ha sido consecuencia de informes de grupos especiales presentados en ocasión de diferencias examinadas de conformidad con el párrafo 2 del artículo XXIII.
- xv) Durante la Ronda Uruguay cuatro partes contratantes mencionadas en el párrafo 7 del Protocolo de Marrakech (Egipto, Perú, Sudáfrica y Uruguay) celebraron renegociaciones en el marco del artículo XXVIII que tuvieron por resultado el establecimiento de listas completas nuevas y la supresión de las antiguas.
- xvi) En casos concretos hubo diferencias de opinión, que quedaron sin resolver, sobre si al determinar la condición de parte contratante abastecedora debía tenerse en cuenta únicamente el comercio realizado en régimen NMF o también el comercio preferencial y sobre cómo debía determinarse la condición de abastecedor cuando se tratara de un producto nuevo sobre cuyo comercio no se dispusiera de estadísticas correspondientes a tres años. Estas diferencias se resolvieron en los párrafos 3 y 4 del Entendimiento relativo a la interpretación del artículo XXVIII del GATT de 1994, establecido en la Ronda Uruguay.
- xvii) Aunque en algunos casos las partes contratantes se reservaron sus derechos cuando otras partes contratantes procedieron a efectuar modificaciones o retiradas antes incluso de ultimarse las renegociaciones o cuando se concluyeron las renegociaciones sin llegar a un acuerdo con el abastecedor principal o sin dar satisfacción al abastecedor con interés sustancial, y en otros casos hubo amenazas de retorsión antes de ultimarse satisfactoriamente las renegociaciones, durante el período comprendido entre 1958 y 1994 sólo hubo tres casos de retirada de concesiones a modo de retorsión en renegociaciones mantenidas en el marco de los párrafos 1, 4 y 5 del artículo XXVIII. La escasa utilización de la disposición relativa a la retorsión contenida en el párrafo 3 del artículo XXVIII puede atribuirse al hecho de que las renegociaciones mantenidas en el marco de dicho artículo fueron por lo general satisfactorias. También ha influido el deseo general de evitar una cadena de retiradas,

a modo de retorsión, por otros interlocutores comerciales afectados por la retirada inicial. Como, en virtud del párrafo 3 del artículo XXVIII, la retirada de una concesión debe efectuarse en régimen NMF (frente a la retorsión discriminatoria prevista en el párrafo 2 del artículo XXIII), existe una dificultad inherente en recurrir a la disposición que prevé la retirada a modo de retorsión. A continuación se dan detalles sobre los tres casos mencionados:

- a) El 1º de julio de 1965 la CEE notificó su propósito de modificar las concesiones arancelarias otorgadas con respecto a diversos tipos de quesos, incluido el queso Cheddar. Tras llegar a un acuerdo con una de las partes contratantes el 29 de junio de 1967, la CEE procedió a efectuar la modificación del tipo arancelario el 1º de agosto de 1967 y prosiguió las renegociaciones con las demás partes contratantes interesadas. Aunque finalmente se llegó a acuerdos con Austria (28 de marzo de 1968), Finlandia (31 de mayo de 1968), y Nueva Zelanda (15 de junio de 1970), no pudo llegarse a un acuerdo con Australia y el Canadá. El Canadá no adoptó medidas de retorsión, pero Australia, que tenía un interés sustancial como abastecedor de queso Cheddar, retiró concesiones arancelarias inicialmente negociadas con la CEE con respecto a los transistores y determinadas prendas de vestir. Esta retirada entró en vigor 30 días después de la notificación de Australia, de fecha 5 de febrero de 1968. Frente a unas importaciones medias de la CEE de queso Cheddar procedente de Australia por un valor de 1.140.000 dólares EE.UU. en 1963-1965, el valor del comercio abarcado por las concesiones retiradas era de 1.035.000 dólares EE.UU. (importaciones medias de Australia procedentes de la CEE).
- b) En diciembre de 1974 la CEE notificó su propósito de modificar las concesiones otorgadas con respecto al plomo y al cinc sin elaborar convirtiendo los derechos específicos existentes en tipos *ad valorem*. En diciembre de 1975 presentó su informe final sobre las renegociaciones, en el que se indicaba que, si bien se había alcanzado un acuerdo con Australia, no había sido posible llegar a un acuerdo con el Canadá. Los nuevos tipos entraron en vigor el 1º de enero de 1976. El 4 de junio del mismo año el Canadá notificó su propósito de recurrir al párrafo 3 del artículo XXVIII para retirar consolidaciones consignadas en la lista canadiense con respecto a determinadas partidas que se habían negociado inicialmente con la CEE (carnes en conserva, licores, vermouths, aperitivos y cordiales, y alambre de

hierro y acero). Alegó que el nuevo tipo del 3,5 por ciento aplicado al cinc sin elaborar representaba un aumento sustancial con respecto al equivalente *ad valorem* del antiguo tipo específico. El valor del comercio abarcado (importaciones medias de la CEE de cinc sin elaborar durante el período 1973-1975) era de 35.332.000 dólares canadienses y el del comercio abarcado por las concesiones retiradas por el Canadá era de 30.216.000 dólares canadienses. La CEE recurrió al párrafo 2 del artículo XXIII con respecto a la medida canadiense y el Grupo Especial establecido para examinar la cuestión llegó a la siguiente conclusión:

"El Grupo estimaba que esta retirada debería haber sido inferior al equivalente del total del volumen de las exportaciones de cinc a la Comunidad, puesto que se debería haber tenido en cuenta la reconsolidación del derecho de la Comunidad. Asimismo, el derecho de retorsión debería guardar relación con el perjuicio sufrido efectivamente por el Canadá y, por consiguiente, la retirada de concesiones debería haberse basado en la diferencia existente entre el equivalente *ad valorem* del derecho específico calculado sobre las importaciones procedentes sólo del Canadá y el nuevo derecho *ad valorem*. Por último, debería haberse tenido presente que el derecho *ad valorem* sobre el plomo se había fijado en un nivel inferior al de la incidencia sobre las importaciones de la Comunidad procedentes del Canadá ... Para poder mantener el nivel general más alto posible de las concesiones, el Grupo de expertos considera que debería anularse la medida de retorsión aplicada por el Canadá, es decir que las anteriores consolidaciones de derechos practicadas por el Canadá deberían restablecerse tan pronto como la Comunidad haya procedido a disminuir los derechos que aplica al cinc o haya otorgado concesiones arancelarias, de un valor equivalente, a otros productos de exportación que interesen al Canadá."⁵⁹

- c) El 11 de junio de 1985 los Estados Unidos notificaron que habían modificado la concesión otorgada con respecto al jugo de naranja e indicaron estar dispuestos a entablar renegociaciones de conformidad con el artículo XXVIII. El derecho aplicado al jugo de naranja reconstituido se elevó de 20 a 35 centavos por galón estadounidense. A pesar de la prórroga mutuamente convenida del período de seis meses previsto en el párrafo 3 del artículo XXVIII para retirar concesiones a modo de retorsión, no pudo llegarse a un acuerdo. El 12 de marzo de 1986 el Canadá notificó su decisión de modificar la concesión relativa a las legumbres y hortalizas frescas, con respecto a la cual los Estados Unidos tenían un derecho de primer negociador. El comercio de los productos con respecto a los cuales se retiraba la concesión se calculó, sobre la base del promedio trienal, en 4,5 millones de dólares canadienses,

⁵⁹ GATT, IBDD, vigésimo quinto suplemento, página 52.

frente a un descenso del comercio, tras haberse elevado el derecho, de 4,8 millones de dólares de los EE.UU. en el período enero-octubre de 1985 con relación al año anterior.

- xviii) Desde su adopción en 1980, las partes contratantes del GATT de 1947 y los Miembros de la OMC no han seguido las directrices íntegramente. En términos generales, las partes contratantes del GATT de 1947 y los Miembros de la OMC han facilitado la información requerida en las directrices al iniciar las renegociaciones. Las declaraciones de interés se han hecho en su mayoría dentro del período de 90 días, pero cuando se han producido demoras las partes contratantes no han dejado de tener en cuenta la declaración. Una deficiencia importante ha sido que en muchos casos no se han presentado informes sobre la conclusión de las negociaciones bilaterales ni informes finales. Al no tener esos informes, no es posible decir si las propuestas de modificación o retirada de concesiones fueron abandonadas, concluidas satisfactoriamente o absorbidas en el marco de las rondas de negociaciones comerciales multilaterales. Ni en el Protocolo de Ginebra (1967), con el que concluyó la Ronda Kennedy, ni en el Protocolo de Ginebra (1979), con el que concluyó la Ronda de Tokio, se menciona en absoluto la celebración de renegociaciones en el marco del artículo XXVIII, en tanto que en el Protocolo de Marrakech, con el que terminó la Ronda Uruguay, se menciona la conclusión de renegociaciones de sólo cuatro Miembros.

C. Otras renegociaciones celebradas durante el período 1958-1994

Renegociaciones especialmente autorizadas

1. Durante el período 1958-1994 empezó a seguirse entre las partes contratantes la práctica de solicitar de las PARTES CONTRATANTES (de conformidad con las disposiciones del párrafo 5 del artículo XXV) autorización especial para celebrar renegociaciones fuera del marco previsto en los párrafos 1, 4 y 5 del artículo XXVIII. Durante el período considerado hubo más de 20 casos de solicitud de celebración de esas renegociaciones por diversas razones. Las principales fueron una reforma arancelaria, la racionalización de los aranceles o el establecimiento de nuevos aranceles de aduanas, pero también se dieron otras razones, como la adopción de nuevas nomenclaturas arancelarias -NAB, NCCA o Arancel de los Estados Unidos-, programas de reajuste estructural resultantes de compromisos contraídos con el FMI y el Banco Mundial, y transición de una economía de planificación centralizada a una economía de mercado. Una de las características de esas autorizaciones era que en cada caso se otorgaba también una exención de conformidad con el párrafo 5 del artículo XXV del Acuerdo General, ya que las partes contratantes interesadas querían

aplicar el nuevo arancel de aduanas, que entrañaba una infracción de consolidaciones arancelarias existentes, antes incluso de realizar las renegociaciones. Normalmente se concedía autorización para celebrar esas renegociaciones en las siguientes condiciones:

- a) había que entablar negociaciones o consultas con las partes contratantes interesadas en los seis meses siguientes a la modificación y ultimarlas en un plazo de un año, a veces incluso antes, o con anterioridad al siguiente período de sesiones de las PARTES CONTRATANTES;
- b) si bien por un lado se suspendía la aplicación de las disposiciones del artículo II del Acuerdo General en la medida necesaria para que el gobierno en cuestión pudiera aplicar los tipos de derechos resultantes de la racionalización de su Arancel que pudieran exceder de los consolidados en su Lista hasta la conclusión de las negociaciones encaminadas a la modificación o retirada de concesiones, por otro lado se daba libertad a las demás partes contratantes para suspender concesiones inicialmente negociadas con dicho gobierno en la medida en que consideraran que no se ofrecía compensación suficiente en un plazo prudencial.
- c) tras la modificación del Acuerdo General después de la adición de la Parte IV, se añadió un párrafo a las decisiones sobre exenciones y autorización especial de renegociaciones por el que se hacía aplicable a las renegociaciones el concepto de no reciprocidad enunciado en el párrafo 8 del artículo XXXVI. No obstante, en las exenciones y autorizaciones especiales otorgadas a finales del decenio de 1980 y principios del de 1990 no se hacía referencia al párrafo 8 del artículo XXXVI.

2. La mayoría de las decisiones sobre autorizaciones especiales había que prorrogarlas una o varias veces (en un caso nueve veces) antes de que pudieran ultimarse las renegociaciones. En un caso las renegociaciones concluyeron cuando habían transcurrido 17 años de la modificación de la lista y en otro prosiguieron durante más de 20 años sin llegar a ultimarse. Unas cuantas partes contratantes recurrieron a la exención y autorización especial más de una vez.

3. Las autorizaciones especiales para la celebración de renegociaciones -con exención de las obligaciones dimanantes del artículo II- concedidas durante los decenios de 1960, 1970 y principios del de 1980 presagiaban la adopción de decisiones similares en el contexto de la aplicación del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado) a finales del decenio de 1980 y principios del de 1990. En el siguiente capítulo trataremos de todos los aspectos del Sistema Armonizado.

Renegociaciones en virtud del párrafo 7 del artículo XVIII durante el período 1958-1994

4. El párrafo 7 del artículo XVIII no gozó nunca del favor de las partes contratantes del GATT de 1947, ya que preferían las renegociaciones por autorización sobre la base de "examinar con comprensión" las solicitudes o al amparo del párrafo 4 del artículo XXVIII, antes de que el párrafo 5 de este último artículo facilitara todo el proceso al permitir a las partes contratantes celebrar renegociaciones en cualquier momento siempre que hubieran formulado una reserva a tal efecto al comenzar el período trienal correspondiente. En el Índice Analítico se enumeran cuatro invocaciones de esa disposición durante el período 1958-1994, pero la Secretaría no dispone de todos los expedientes. Es típico el caso del recurso de Grecia en 1965. Estaba vinculado al establecimiento de una acería en Salónica y el nuevo derecho de aduana se pondría en vigor por real decreto tres meses antes de que la fábrica iniciara la producción. Grecia sostuvo que la nueva rama de producción daría estímulo a ramas de producción secundarias, absorbería parte de la fuerza laboral sin empleo, permitiría ahorros de divisas y, en general, contribuiría a elevar los ingresos nacionales. El plan era que los nuevos derechos se redujeran en un 20 por ciento cada dos años hasta que alcanzaran el nivel del 10 por ciento.

Renegociaciones en virtud del párrafo 5 del artículo II

5. En 1965 hubo un caso de renegociaciones concluidas en virtud del párrafo 5 del artículo II: las partes interesadas eran el Canadá y las Comunidades Europeas y se refería a un ajuste compensatorio en relación con el menoscabo de las concesiones consignadas en la Lista canadiense con respecto a los disparadores de destello como consecuencia de la decisión de la Junta Arancelaria Canadiense, de 17 de mayo de 1965, sobre la clasificación de los aparatos electrónicos de destello.

Retirada de concesiones arancelarias de conformidad con el artículo XXVII

6. En los primeros tiempos de funcionamiento del GATT de 1947 hubo varios casos en los que un gobierno que había participado en las negociaciones no pasó a ser parte contratante (por ejemplo, Siria/Líbano, Liberia, Filipinas, Corea y Colombia) o, después de haber pasado a serlo, se retiró del GATT (China). En el caso de Palestina, negoció en nombre del territorio el Reino Unido, ya que tenía el correspondiente mandato de la Sociedad de Naciones. Las concesiones negociadas en nombre de Palestina figuraban en una sección aparte de la Lista del Reino Unido. Tras haber dejado de ser responsable el Reino Unido del territorio bajo mandato de Palestina el 15 de mayo de 1948, se rectificó la Lista de concesiones del Reino Unido eliminando las concesiones hechas en nombre de Palestina. Ello dio también lugar a la adopción de medidas en el marco del artículo XXVII.

7. Quince partes contratantes del GATT de 1947 recurrieron al artículo XXVII, algunas de ellas en varios casos. Doce retiraron concesiones cuando China dejó de ser parte contratante y una cuando

se suprimieron de la Lista del Reino Unido las concesiones hechas en nombre de Palestina. Tres partes contratantes retiraron concesiones de conformidad con el artículo XXVII cuando Siria/Líbano no pasaron a ser partes contratantes, y adoptaron medidas similares siete en el caso de Filipinas, dos en el de Liberia, cuatro en el de Colombia y una en el de Corea. Cabe señalar que Colombia, Corea y Filipinas se adhirieron al GATT años después tras celebrar de nuevo negociaciones.

Renegociaciones en virtud del párrafo 6 del artículo XXIV

Establecimiento de la Comunidad Económica Europea

8. La primera vez que se recurrió al párrafo 6 del artículo XXIV fue en el contexto de la creación de la Comunidad Económica Europea, con los seis miembros iniciales, establecida por el Tratado de Roma, firmado en marzo de 1957. Como ya se ha dicho, las renegociaciones en el marco del párrafo 6 del artículo XXIV se celebraron durante la Ronda Dillon. La Conferencia Arancelaria, inaugurada el 1º de septiembre de 1960, recibió el mandato de dedicar la primera parte de la conferencia a llevar a cabo renegociaciones, de conformidad con el párrafo 6 del artículo XXIV, con la Comunidad Económica Europea con miras a concluir tales negociaciones para las Navidades de 1960. Con el fin de ofrecer el cuadro completo, a continuación se reproducen íntegramente las normas y procedimientos aprobados para las renegociaciones por las PARTES CONTRATANTES:

"1. La Comisión de la CEE transmitirá el texto del arancel exterior hacia fines de 1959, indicando los tipos aplicables si no a la totalidad, por lo menos a la mayoría de los productos comprendidos en la Lista G anexa al Tratado de Roma.

2. La Comunidad facilitará, antes del 1º de mayo de 1960, la lista de las partidas consolidadas por los Seis en el marco del Acuerdo General, indicando al mismo tiempo la parte contratante con la que se negoció originalmente cada partida; para cada una de éstas, la Comunidad indicará además: a) si considera suficiente la "compensación interior"; b) si estima que esta "compensación interior" eventual es insuficiente; o c) si opina que es superior a la requerida efectivamente.

3. La Comunidad proporcionará, al mismo tiempo que la lista de las partidas consolidadas, datos estadísticos sobre las importaciones efectuadas en 1958 en el conjunto de los territorios de los Seis; quizás sea necesario que facilite ulteriormente otros datos estadísticos relativos al año de 1959. Se sobrentiende que la Comunidad transmitirá en el curso de las negociaciones las informaciones suplementarias que se le pidan.

4. Las partes contratantes que lo deseen podrán someter a la Comunidad, lo más pronto posible después de que hayan recibido la lista de mayo de 1960, una notificación de las concesiones negociadas originalmente por ellas o en las que estimen tener un interés de principal abastecedor o un interés sustancial. Al mismo tiempo, las partes contratantes podrán someter a la Comunidad, para su orientación, listas de concesiones sobre las que tengan previsto pedir una compensación.

5. Cuando se inaugure la Conferencia, el 1º de septiembre de 1960, la Comunidad presentará ofertas de compensación (véase más arriba el apartado 2 b)) sobre todas las modificaciones para las que la haya prometido en la lista transmitida el 1º de mayo.⁶⁰

9. El Comité de Negociaciones Arancelarias establecido para supervisar en su totalidad las negociaciones adoptó otros "procedimientos prácticos" para las renegociaciones en el marco del párrafo 6 del artículo XXIV y el 2 de septiembre de 1960 la CEE presentó su lista de ofertas. Se presentó asimismo documentación en la que se exponían las opiniones de la Comunidad sobre la suficiencia, insuficiencia o exceso de la compensación interior con respecto a las partidas consolidadas en el GATT por los Estados miembros de la CEE, se facilitaron datos estadísticos y se indicó el principal abastecedor de la Comunidad con respecto a cada partida incluida en el arancel exterior común. Como preparación de las renegociaciones o consultas, las otras partes contratantes presentaron por lo general, con arreglo al procedimiento de las renegociaciones, las siguientes listas:

- i) lista de las partidas con respecto a las cuales la parte contratante en cuestión estaba dispuesta a aceptar la oferta hecha por la CEE por ser suficiente la compensación interior;
- ii) lista de las partidas con respecto a las cuales deseaba negociar por ser la parte contratante con la que se había negociado inicialmente la concesión o que tenía un interés como principal abastecedor;
- iii) lista de las partidas en las que tenía un interés sustancial y sobre las que deseaba mantener consultas.

10. Tras las renegociaciones o consultas celebradas a continuación, la CEE concluyó acuerdos bilaterales con Australia, Austria, el Canadá, Ceilán (Sri Lanka), Checoslovaquia, Chile, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, la India, Indonesia, el Japón, Noruega, Pakistán, Perú, el Reino Unido, Rhodesia y Nyasalandia, Sudáfrica, Suecia, Suiza y Uruguay. En el acuerdo con los Estados Unidos se decía que el acuerdo al que se había llegado en las renegociaciones excluía: a) las partidas arancelarias relativas al tabaco manufacturado y determinados productos del petróleo, y b) los productos comprendidos en el ámbito de competencia de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero. Los productos enumerados en el punto a) habrían de ser objeto de nuevas renegociaciones de conformidad con el artículo XXVIII y los comprendidos en el punto b) se renegociaron después en el marco del párrafo 6 del artículo XXIV durante la Ronda Kennedy y fueron incorporados en la lista separada de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero. No pudo llegarse a un acuerdo con el Brasil y Nigeria. Austria, Checoslovaquia, Suecia y Suiza no consideraron totalmente satisfactoria la

⁶⁰ GATT, IBDD, octavo suplemento, página 132.

compensación recibida y, por tanto, se reservaron el derecho de recurrir al párrafo 3 del artículo XXVIII para retirar concesiones a modo de retorsión. Por su parte, la CEE y los Estados miembros reafirmaron su evaluación de haber compensado plenamente a la parte contratante interesada y, en caso de retirada por esta última, se reservaron también el derecho de retirar concesiones para lograr un equilibrio recíproco. En el caso del Uruguay, que se reservó el derecho de retirar concesiones sustancialmente equivalentes negociadas inicialmente con la CEE por considerar insuficiente la compensación con respecto a la carne de bovino fresca y congelada, la CEE aceptó el derecho de dicho país a efectuar esas retiradas.

11. La CEE y los Estados Unidos firmaron importantes acuerdos complementarios en relación con el trigo de primera calidad, el maíz, el sorgo, el trigo de calidad media, el arroz y las aves de corral. En esos acuerdos la CEE convenía en no incrementar los aranceles aplicados al trigo de primera calidad ni hacer más restrictivo el sistema de importación nacional con respecto a otros productos hasta que su Consejo de Ministros decidiera establecer la política agrícola común. Cuando se estableció la política agrícola común, la CEE se comprometió a celebrar renegociaciones de conformidad con el artículo XXVIII con respecto al trigo de primera calidad y negociaciones sobre la situación de las exportaciones estadounidenses de otros productos. Se firmaron acuerdos similares con el Canadá en relación con el trigo de primera calidad y de calidad media y en otro acuerdo firmado con Australia la CEE reconoció el interés sustancial de dicho país con respecto al trigo y se comprometió a entablar consultas con él en las renegociaciones en el marco del párrafo 1 del artículo XXVIII en fecha futura.

12. La interpretación de los derechos de negociación en virtud de los acuerdos bilaterales antes mencionados entre el Canadá y la CEE con respecto al trigo de primera calidad y calidad media dio lugar a una diferencia entre las dos partes contratantes, que se sometió a un árbitro en 1990 con arreglo al procedimiento provisional de solución de diferencias convenido en el balance a mitad de período realizado en la Ronda Uruguay. Las conclusiones del árbitro fueron útiles y arrojaron luz sobre la cuestión de los derechos de negociación, por lo que se examinan a continuación brevemente. En la diferencia se suscitaron las siguientes cuestiones:

- i) si el Canadá podía o no someter al procedimiento multilateral del GATT una reclamación basada en un acuerdo bilateral;
- ii) qué derechos conferirían los acuerdos al Canadá con arreglo al artículo XXVIII; y
- iii) si, al reconocer formalmente la conclusión en 1962 de las negociaciones en el marco del párrafo 6 del artículo XXIV, el Canadá había perdido o no su derecho a invocar

las disposiciones del párrafo 3 del artículo XXVIII, incluido el derecho de retirar concesiones equivalentes.

13. Con respecto al trigo de primera calidad, el árbitro emitió el siguiente dictamen:

- i) como el acuerdo bilateral iba adjunto a la carta formal en la que se notificaba la conclusión de las negociaciones mantenidas en el marco del párrafo 6 del artículo XXIV y la propia CEE había reconocido en comunicaciones ulteriores la vinculación del acuerdo con dichas negociaciones, la cuestión podía someterse al procedimiento multilateral de solución de diferencias del GATT;
- ii) dado que el acuerdo bilateral se refería específicamente al artículo XXVIII y la CEE había convenido en 1983 y 1984 en prorrogar los derechos de negociación del Canadá, este último país conservaba el equivalente de todos los derechos contractuales que tenía el 1º de septiembre de 1960 en el marco del GATT como titular de un derecho de primer negociador y como principal abastecedor, incluido el derecho de retirar concesiones;
- iii) como en 1962 no se sabía qué restricciones se aplicarían a las importaciones de trigo en virtud de la Política Agrícola Común, y las partes sufrían grandes presiones para concluir las negociaciones entabladas en el marco del párrafo 6 del artículo XXIV, el verdadero propósito del acuerdo bilateral era poner al Canadá en una posición jurídica equivalente a la que hubiera tenido de no aplicarse los plazos previstos en el artículo XXVIII. De ello, pues, se desprendía que el Canadá conservaba el derecho a retirar concesiones equivalentes si las negociaciones mantenidas en el marco del acuerdo bilateral no tenían una conclusión satisfactoria.

14. Con respecto al trigo de calidad media, el árbitro llegó a una conclusión diferente. El acuerdo era menos preciso y amplio. Además, el Canadá no lo había seguido como lo había hecho con respecto al trigo de primera calidad. El árbitro llegó a la conclusión de que, "al silenciar durante tanto tiempo el acuerdo sobre el trigo de calidad media, el Canadá había renunciado a los derechos que en su virtud hubiera podido tener en 1962 con arreglo al Acuerdo General."

15. Conviene hacer una observación en cuanto al momento de las renegociaciones en el marco del párrafo 6 del artículo XXIV. El Subgrupo establecido para examinar las disposiciones del Tratado de Roma reconoció que "las negociaciones requeridas en virtud del párrafo 6 deberían tener lugar antes de que los miembros de la Comunidad adoptaran las primeras medidas destinadas a la aplicación de un arancel común" a principios de 1962, aun cuando el representante de los Seis formuló una

reserva en el sentido de que "no podían comprometer a las instituciones de la Comunidad".⁶¹ Las renegociaciones en el marco del párrafo 6 del artículo XXIV comenzaron el 1º de septiembre de 1960 y habían concluido en el caso de muchos interlocutores comerciales para mediados de 1961. Los Estados miembros notificaron la retirada de las listas anteriores el 17 de agosto de 1961, como consecuencia de la terminación el 29 de mayo de 1961 de las negociaciones mantenidas con arreglo al párrafo 6 del artículo XXIV, con excepción de las concesiones relativas a las partidas comprendidas en el ámbito de competencia de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, enumeradas en una comunicación aparte. El acuerdo con los Estados Unidos llegó después, junto con los acuerdos sobre nuevas concesiones en el marco del artículo XXVIII *bis* alcanzados durante la Ronda Dillon, el 7 de marzo de 1962, y el acuerdo con el Canadá se alcanzó el 29 de marzo de 1962. Las negociaciones con Australia concluyeron en junio de 1962 y las mantenidas con Noruega en noviembre del mismo año. El Protocolo de los Resultados de la Conferencia Arancelaria de 1960-1961 fue firmado el 16 de julio de 1962. Como puede verse, las renegociaciones en el marco del párrafo 6 del artículo XXIV comenzaron y se desarrollaron plenamente bastante antes de la creación de la CEE y estaban en esencia ultimadas alrededor de la época de la primera armonización encaminada al Arancel Exterior Común, iniciada a principios de 1962.

Ampliación de la CEE a nueve miembros

16. Las siguientes renegociaciones importantes en el marco del párrafo 6 del artículo XXIV tuvieron lugar en el momento de la ampliación de la CEE de seis a nueve Estados miembros. El Tratado por el que se estableció la Comunidad de nueve miembros (Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido además de los seis miembros iniciales) fue ratificado en 1972, y el 11 de enero de 1973 la CEE envió una comunicación en la que indicaba estar dispuesta a entablar renegociaciones de conformidad con el párrafo 6 del artículo XXIV. A continuación se reproduce la parte pertinente de esa comunicación:

"El procedimiento de ratificación se ha llevado ya a cabo y, de conformidad con ese compromiso, las Comunidades Europeas proponen que las partes contratantes que deseen entablar renegociaciones arancelarias en relación con la retirada de las listas de concesiones de los territorios constitutivos de la unión aduanera ampliada consideren a tal efecto que las concesiones actualmente consolidadas en las Listas XL y XL *bis* de la Comunidad Económica Europea y de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, respectivamente, son las concesiones ofrecidas para su aplicación en el territorio aduanero de la Comunidad ampliada, a reserva de los ajustes apropiados de las cantidades de los contingentes arancelarios indicados en esas listas de concesiones. Esos ajustes son los requeridos por la adhesión de nuevos

⁶¹ GATT, IBDD, sexto suplemento, página 80.

Estados miembros que eran anteriormente beneficiarios de los contingentes arancelarios en cuestión."⁶²

17. Habiendo abierto la CEE el proceso de renegociaciones con esa oferta, en el Grupo de Trabajo sobre Adhesiones se hicieron algunas sugerencias a las Comunidades Europeas en el sentido de que se siguiera el procedimiento para las renegociaciones en el marco del párrafo 6 del artículo XXIV adoptado en la Ronda Dillon, especialmente en lo relativo a la "compensación interior", y también de que se confiara a un Comité de Negociaciones Comerciales especial la tarea de coordinar las negociaciones. No obstante, finalmente se dejó que las renegociaciones siguieran un curso totalmente bilateral. Además de la voluminosa documentación presentada para permitir el examen de la unión aduanera de conformidad con el apartado a) del párrafo 5 del artículo XXIV del Acuerdo General, las partes contratantes contaron en el proceso de las renegociaciones con la ayuda de las fichas aduaneras y estadísticas facilitadas por las Comunidades con respecto a distintas partidas arancelarias. En las fichas aduaneras figuraba información arancelaria con respecto a la partida en cuestión, así como información sobre los obstáculos no arancelarios. Las fichas estadísticas abarcaban información del tipo facilitado para las renegociaciones celebradas en la Ronda Dillon.

18. Durante el proceso bilateral que tuvo lugar a continuación, la CEE concluyó acuerdos con la Argentina (31 de julio de 1974), Australia (19 de julio de 1974), el Brasil (18 de julio de 1974), el Canadá (28 de febrero de 1975, con excepción de los cereales), los Estados Unidos (19 de julio de 1974), la India (31 de enero de 1975), Polonia (17 de junio de 1974), Rumania (31 de julio de 1974), Sri Lanka (12 de junio de 1974), Sudáfrica (12 de julio de 1974), el Uruguay (31 de julio de 1974) y Yugoslavia (29 de julio de 1974); a cada uno de estos acuerdos acompañaba una lista de productos con respecto a los cuales la CEE otorgaba concesiones a la parte contratante interesada. A continuación se indican algunos aspectos significativos de esos acuerdos bilaterales:

- i) En el caso del Canadá, en el acuerdo se decía que las dos partes no habían podido llegar a un acuerdo con respecto a los cereales pero que habían convenido en proseguir las conversaciones con miras a hallar, mediante negociaciones internacionales, soluciones convenidas a los problemas que se planteaban en el comercio internacional de cereales.
- ii) Al no haber podido llegar a un acuerdo completo en todas las negociaciones mantenidas de conformidad con el párrafo 6 del artículo XXIV, la CEE insertó en su lista una nota general por la que se reservaba su "derecho de modificar la presente lista de concesiones para restablecer el equilibrio de concesiones si una parte contratante, invocando las disposiciones del párrafo 3 del artículo XXVIII, retirase

⁶² GATT, documento L/3807 (sólo en francés e inglés).

concesiones después de las renegociaciones con arreglo al párrafo 6 del artículo XXVIII celebradas en conexión con la ampliación de las Comunidades".

- iii) Australia y los Estados Unidos dejaron constancia de no estar satisfechos con la compensación respecto de determinados cereales y se reservaron el derecho de reanudar las negociaciones. Se reservaron asimismo los derechos que les confería el artículo XXVIII de retirar concesiones sustancialmente equivalentes con respecto a los cereales o con respecto a cualquier modificación que la CEE pudiera introducir en el futuro en el proyecto de lista.
- iv) Los Estados Unidos, la CEE y Australia propusieron al Consejo del GATT que no se aplicara a esas reservas el plazo establecido en el párrafo 3 del artículo XXVIII. El Consejo acordó que "el plazo de seis meses señalado en el párrafo 3 del artículo XXVIII no se aplique en el caso de las medidas resultantes de esas reservas y que dichas medidas pueden adoptarse en cualquier momento después de la expiración de un plazo de 30 días contado a partir de la fecha en que se dé un preaviso por escrito a las PARTES CONTRATANTES".⁶³
- v) En los acuerdos con los Estados Unidos y el Canadá se mencionaba específicamente que los derechos de primer negociador consignados en las listas de la CEE de seis miembros se incorporarían a las nuevas listas. Cabe señalar que esos DPN eran adicionales a los que los Estados Unidos y el Canadá tenían inherentemente con respecto a los productos que figuraban en las listas anexas a los acuerdos bilaterales.

19. El 1º de agosto de 1974 se retiraron las listas de la CEE de seis miembros, Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido y los resultados de las renegociaciones quedaron reflejados en un proyecto de nueva lista de la CEE distribuido el 6 de agosto de 1974. La primera armonización había tenido lugar a principios de 1973 en lo que se refiere a la agricultura y el 1º de abril de 1974 por lo que respecta a los aranceles aplicados a los productos industriales. Así pues, en el caso de los aranceles aplicados a los productos industriales las renegociaciones comenzaron un año antes del establecimiento del arancel exterior común, pero no pudieron concluirse hasta pocos meses después de dicho establecimiento. En el caso de los aranceles aplicados a los productos agropecuarios, las negociaciones no empezaron hasta después del establecimiento del arancel exterior común.

⁶³ GATT, documento C/M/99.

Ampliación de la CEE a 10 y después a 12 miembros

20. Antes del establecimiento de la OMC tuvieron lugar otras dos renegociaciones con arreglo al párrafo 6 del artículo XXIV: las relativas a la adhesión de Grecia en 1981 y las relativas a la adhesión de España y Portugal en 1986. En ningún caso pudieron concluirse dichas renegociaciones con todas las partes contratantes interesadas y, por consiguiente, no se distribuyeron los resultados. A continuación se indican algunos aspectos importantes de las renegociaciones mantenidas de conformidad con el párrafo 6 del artículo XXIV en esos dos casos:

- i) Grecia se convirtió en miembro de la Comunidad Económica Europea el 1º de enero de 1981. El 8 de mayo de ese mismo año la CEE envió una comunicación en la que indicaba su propósito de sustituir la Lista XXV de Grecia y la Lista LXXII y LXXII *bis* de las Comunidades Europeas de nueve miembros por una nueva lista de concesiones válida para las Comunidades Europeas de 10 miembros. Proponía que las partes contratantes que desearan entablar renegociaciones arancelarias "consideren a tal efecto que las concesiones consolidadas en la Lista LXXII y LXXII *bis* son en lo esencial las que se ofrecerán para su aplicación en el territorio aduanero de la Comunidad ampliada".⁶⁴ Al no tener las renegociaciones que se celebraron a continuación con arreglo al párrafo 6 del artículo XXIV carácter concluyente, no tuvo lugar la sustitución.
- ii) Portugal y España pasaron a ser miembros de la Comunidad Económica Europea el 1º de enero de 1986. El 4 de febrero de ese mismo año la CEE envió una comunicación⁶⁵ por la que se retiraba la Lista XLV de España, la Lista XLIV de Portugal y la Lista LXXII y LXXII *bis* de la Comunidad Europea de 10 miembros. Remitió asimismo el nuevo Arancel de Aduanas Común por ella establecido, que constituía su oferta con arreglo al párrafo 6 del artículo XXIV. En la comunicación se añadía que, hasta que se ultimara el procedimiento previsto en el artículo XXIV y se estableciera una nueva lista para la Comunidad de 12 miembros, quedarían en suspenso los nuevos tipos y se seguirían aplicando los derechos que figuraban en las listas de las CE con respecto a la Comunidad de 10 miembros, en tanto España y Portugal ponían sus derechos en armonía con el Arancel de Aduanas Común.
- iii) Los Estados Unidos enviaron una comunicación el 20 de mayo de 1986 en la que notificaban la suspensión de determinadas concesiones de conformidad con el

⁶⁴ GATT, documento TAR/16.

⁶⁵ GATT, documento L/5936/Add.2.

párrafo 3 del artículo XXVIII y se manifestaba que dicha medida se había adoptado por aplicarse un gravamen variable desde el 1º de marzo de 1986 a determinados productos agropecuarios "independientemente de la existencia de cualquier concesión por parte de España o Portugal y sin un examen previo de tales medidas en el GATT ni una negociación o compensación previa".⁶⁶ En la comunicación se añadía que la medida había tenido un efecto perjudicial inmediato, en particular en el comercio de dos productos objeto de concesiones hechas por España a los Estados Unidos en negociaciones anteriores: maíz y sorgo. La CEE refutó el derecho de los Estados Unidos a invocar el párrafo 3 del artículo XXVIII en aquel momento, ya que las renegociaciones no habían concluido. Señaló en una comunicación que sus notificaciones sobre la adhesión de Portugal y España y la iniciación de negociaciones de conformidad con el párrafo 6 del artículo XXIV "no constituyen una declaración de conclusión de negociaciones y por consiguiente, a su juicio, el período de seis meses previsto en el párrafo 3 del artículo XXVIII no ha comenzado todavía".⁶⁷ Posteriormente, el 30 de enero de 1987, se concluyó un acuerdo bilateral con el que se daban por terminadas las negociaciones con arreglo al párrafo 6 del artículo XXIV y los Estados Unidos restablecieron las concesiones suspendidas.⁶⁸

- iv) El acuerdo bilateral entre los Estados Unidos y la CEE preveía la reducción de determinados tipos de derechos y el establecimiento por la CEE, con carácter autónomo, de niveles de acceso mínimo con respecto al maíz y el sorgo, hasta el 31 de diciembre de 1990. Según una comunicación⁶⁹ enviada por los Estados Unidos, en el acuerdo se especificaba que ambas partes iniciarían en julio de 1990 "un examen general de la situación con objeto de determinar en ese momento las nuevas medidas que procediera adoptar". Como la CEE no accedió a prorrogar la compensación más allá del 31 de diciembre de 1990, los Estados Unidos notificaron de nuevo la suspensión de determinadas concesiones con efectos a partir del 31 de diciembre de 1990 a medianoche, alegando que "en este caso podría interpretarse que el derecho limitado en el tiempo que confiere el artículo XXVIII expira, de no ejercitarse, el 31 de diciembre de 1990". En opinión de la CEE, con el acuerdo bilateral concluido en enero de 1987 entre la CEE y los Estados Unidos habían finalizado las negociaciones celebradas con arreglo al párrafo 6 del artículo XXIV y

⁶⁶ GATT, documento L/5997.

⁶⁷ GATT, documento L/6009.

⁶⁸ GATT, documento L/5997/Add.2.

⁶⁹ GATT, documento L/6774.

la compensación era parte de una solución definitiva.⁷⁰ No obstante, ambas partes convinieron más adelante en prorrogar las reducciones de derechos y el acceso mínimo otorgado en el acuerdo bilateral de 1987, primero hasta el 31 de diciembre de 1991, después hasta el 31 de diciembre de 1992 y, por último, hasta el 31 de diciembre de 1993, fecha en que quedó absorbido en el conjunto de resultados de la Ronda Uruguay.

D. Renegociaciones en el marco del Acuerdo sobre la OMC (1995-1999)

Principales características de las renegociaciones, excepto las celebradas de conformidad con el párrafo 6 del artículo XXIV

1. Durante este período, ha habido una serie de casos de renegociaciones celebradas de conformidad con las disposiciones de los párrafos 1 y 5 del artículo XXVIII y no ha habido ninguno de negociaciones entabladas en virtud del párrafo 4 del artículo XXVIII o el párrafo 7 del artículo XVIII. A continuación se exponen las principales características de las prácticas de los Miembros de la OMC en esas negociaciones:

- i) Sólo ha habido ocho casos de renegociaciones de conformidad con los párrafos 1 y 5 del artículo XXVIII: cinco en 1995, dos en 1996 y uno en 1998. La frecuencia del recurso al artículo XXVIII para modificar o retirar concesiones arancelarias con fines de protección ha descendido considerablemente con relación al período del GATT de 1947.
- ii) En la mayoría de los casos las renegociaciones se refieren a concesiones otorgadas con respecto a productos agropecuarios específicos. En un caso el motivo de querer modificar o retirar concesiones de conformidad con el artículo XXVIII era la aplicación el 1º de enero de 1998 de un nuevo Arancel de Aduanas.
- iii) En siete de los ocho casos los Miembros de la OMC recurrieron al párrafo 5 del artículo XXVIII, continuando así las pautas establecidas en el marco del GATT de 1947 en los dos decenios anteriores. En el único caso en que se recurrió al párrafo 1, aunque se hizo en septiembre de 1996 con la intención seguramente de que las modificaciones entraran en vigor el 1º de enero de 1997, las negociaciones prosiguen aún y en la fecha de redacción del presente trabajo (1º de octubre de 1999) no se había notificado acuerdo alguno.

⁷⁰ GATT, documento L/6785.

- iv) En un caso se han vuelto a notificar renegociaciones iniciadas en el marco del GATT de 1947 con arreglo al párrafo 5 del artículo XXVIII y en las conclusiones alcanzadas se han tenido en cuenta los resultados de las negociaciones y consultas mantenidas anteriormente en el marco del GATT de 1947. En otros casos, los Miembros se han limitado a notificar el acuerdo alcanzado en renegociaciones que habían comenzado en la época del GATT de 1947. En un caso, en enero de 1995, la notificación se hizo en el marco tanto del GATT de 1947 como del GATT de 1994.
- v) En las notificaciones de intención de modificar o retirar concesiones se ha dado información sobre los DPN, así como datos sobre las importaciones, y se ha indicado que el Miembro notificante estaba dispuesto a entablar negociaciones/consultas con los Miembros interesados. En un caso el Miembro notificante ha fijado un plazo (prorrogado después) en el que admitiría declaraciones de interés. Los otros Miembros han hecho sus declaraciones de interés dentro de un plazo breve.
- vi) En un caso las renegociaciones, comenzadas en 1995, concluyeron rápidamente y en otro se ha notificado el acuerdo alcanzado con el titular de DPN y principal abastecedor; en cuanto a los demás casos, en el momento de redactar el presente trabajo (1º de octubre de 1999) no se había notificado progreso alguno.

Renegociaciones de conformidad con el párrafo 6 del artículo XXIV en el marco de la OMC

2. El 15 de diciembre de 1994 la CEE distribuyó a las partes contratantes del GATT de 1947, a título informativo, el "Tratado de Adhesión de Austria, Finlandia, Suecia y Noruega a la Unión Europea", indicando que sería necesario realizar cierto ajuste de los instrumentos relativos a la adhesión de nuevos Estados miembros para reflejar la decisión de Noruega de no adherirse y que el Tratado entraría en vigor el 1º de enero de 1995. Se indicó asimismo que la CEE se proponía retirar las listas de concesiones arancelarias de Austria, Finlandia, Suecia y la CEE de 12 miembros y estaría dispuesta (a partir del 1º de enero de 1995) a entablar negociaciones arancelarias de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 6 del artículo XXIV. En la comunicación se manifestaba que, hasta que quedara ultimado el procedimiento previsto en el artículo XXIV y se creara una nueva lista para la CEE de 15 miembros, se respetarían plenamente los compromisos arancelarios de la CEE de 12 miembros. No obstante, los nuevos Estados miembros armonizarían sus derechos con el Arancel Aduanero Común el 1º de enero de 1995, excepto en los casos en que se estableciera un calendario aparte en el Acta de Adhesión.

3. El 19 de enero de 1995 la CEE informó al Consejo General de que había quedado ultimado el procedimiento de ratificación con respecto a la adhesión de Austria, Finlandia y Suecia a la Unión Europea y de que el Tratado de Adhesión había entrado en vigor el 1º de enero de 1995. El 27 de enero de 1995 la CEE facilitó los datos básicos para el examen previsto en el párrafo 5 del artículo XXIV y las negociaciones previstas en el párrafo 6 del mismo artículo. Consistían en tablas de concordancia de las concesiones arancelarias hechas por los nuevos Estados miembros y las hechas por la CEE de 12 miembros y en datos comerciales sobre el valor y el volumen del comercio total realizado en tres años con las demás partes contratantes del GATT con respecto a cada línea arancelaria, junto con un desglose por países de origen.

4. Una vez iniciado el proceso previsto en el párrafo 6 del artículo XXIV, 15 Miembros de la OMC expresaron interés en sumarse a las negociaciones, pero el proceso que tuvo lugar después fue totalmente bilateral. Antes incluso del 1º de enero de 1995 se planteó una importante cuestión: que las renegociaciones con arreglo al párrafo 6 del artículo XXIV debían haber comenzado y concluido antes del establecimiento del Arancel Exterior Común. Tras llegar a un acuerdo con los Estados Unidos, la CEE adoptó el 29 de diciembre de 1994 una decisión sobre la apertura de contingentes arancelarios en los nuevos Estados miembros durante el período comprendido entre el 1º de enero y el 30 de junio de 1995 para conceder "a sus socios comerciales una compensación temporal por los casos más graves de aumentos de los derechos de importación".⁷¹ No satisfecho con esta medida, el Canadá invocó el párrafo 3 del artículo XXVIII y el 1º de marzo de 1995 dio un preaviso de 30 días para la retirada de determinadas concesiones inicialmente negociadas con la CEE. El Canadá pidió que la CEE diera una compensación provisional mediante el restablecimiento del tipo arancelario de 1995 que hubiera estado en vigor con respecto a determinados productos de interés para el Canadá en Austria, Finlandia y Suecia, si no se hubieran adherido estos países a la CEE, durante el período comprendido entre el 1º de abril y el 1º de julio de 1995. En respuesta, la CEE manifestó que había actuado en esa ocasión de la misma manera que en el caso de anteriores ampliaciones de la Comunidad y refutó que el Canadá estuviera en condiciones que justificaran el ejercicio de los derechos dimanantes del párrafo 3 del artículo XXVIII. No obstante, se llegó a un acuerdo y la CEE dio compensación provisional al Canadá acelerando la reducción de los aranceles aplicados al papel de prensa a la que se había ya comprometido en la Ronda Uruguay. Los citados acuerdos con los Estados Unidos y el Canadá sobre compensación provisional con motivo del establecimiento del Arancel Aduanero Común, antes incluso de la iniciación y conclusión de las renegociaciones con arreglo al párrafo 6 del artículo XXIV, no fueron notificados a los Miembros de la OMC.

⁷¹ Diario Oficial de las Comunidades Europeas N° L356/5, Reglamento (CE) N° 3361/94 del Consejo de 29 de diciembre de 1994.

5. Cuando se estaban celebrando las renegociaciones de conformidad con el párrafo 6 del artículo XXIV, la CEE notificó su acuerdo de prorrogar más allá del 30 de junio de 1995 todos los derechos que confería el párrafo 3 del artículo XXVIII del GATT de 1994, primero hasta el 31 de diciembre de 1995 y después hasta el 31 de enero de 1996.

6. El 28 de febrero de 1996 la CEE notificó su nueva Lista CXL, en la que figuraban los compromisos arancelarios y de otra índole contraídos "a la luz de las negociaciones celebradas de conformidad con el párrafo 6 del artículo XXIV, ya concluidas en el caso de la mayoría de los interlocutores comerciales de las CE".⁷² En la notificación se decía que, como aún no se habían ultimado todas las negociaciones entabladas de conformidad con el párrafo 6 del artículo XXIV, la CEE se reservaba el derecho de modificar las concesiones. Los Estados Unidos y el Canadá pusieron objeciones a esa notificación basándose en que los acuerdos bilaterales con la CEE, aunque rubricados, no se habían firmado formalmente. Una serie de países exportadores de productos agropecuarios señalaron que, aun cuando se hubiera llegado a un acuerdo sobre el valor neto de los compromisos relativos a las exportaciones y la agregación de los compromisos en materia de subvenciones internas, no podía aplicarse el procedimiento previsto en el párrafo 6 del artículo XXIV con respecto a los compromisos en materia de ayuda interna y subvenciones a la exportación, para cuya modificación habían de examinarse y convenirse modalidades jurídicas de aplicación apropiadas. La Argentina indicó que la notificación no era oportuna al no haber concluido las negociaciones y consultas en el marco del artículo XXVIII.

7. Los acuerdos bilaterales con los Estados Unidos y el Canadá fueron notificados a la Secretaría a finales de julio de 1996, pero no se notificaron otros acuerdos. La CEE ha seguido comunicando modificaciones de la Lista notificada inicialmente el 28 de febrero de 1996 introducidas a la luz de nuevos acuerdos y observaciones. En el momento de redactar el presente trabajo (1º de octubre de 1999) seguían pendientes objeciones a la Lista de la CEE de 15 miembros.

8. Con respecto a los otros acuerdos sobre uniones aduaneras notificados después de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, a saber, el acuerdo MERCOSUR y el acuerdo relativo a la unión aduanera CEE-Turquía, en el momento de redactar el presente estudio (1º de octubre de 1999) no se había notificado la iniciación de renegociaciones de conformidad con el párrafo 6 del artículo XXIV.

⁷² OMC, documento G/L/65/Rev.1 (sólo en inglés).

CAPÍTULO V

LISTAS DE CONCESIONES ARANCELARIAS: RECTIFICACIÓN, MODIFICACIÓN Y REFUNDICIÓN

A. Establecimiento de Listas: su rectificación y modificación

Protocolos de concesiones arancelarias

1. Los resultados de las negociaciones arancelarias celebradas en Ginebra en 1947 fueron incorporados a las listas de concesiones de las partes contratantes, que quedaron anexas al GATT de 1947. En el párrafo 7 del artículo II del GATT de 1947 se establecía que las listas formaban parte integrante de la Parte I del Acuerdo, que comprendía los artículos I y II. Como en el artículo XXX del GATT de 1947 se especificaba que las enmiendas a las disposiciones de la Parte I no podrían entrar en vigor hasta haber sido aceptadas por todas las partes contratantes, la disposición contenida en el párrafo 7 del artículo II implicaba que toda modificación de las listas de concesiones requería la aceptación de todas las partes contratantes. Esta posición no ha variado en el GATT de 1994 ni en el Acuerdo sobre la OMC.

2. Las listas que contienen las concesiones convenidas durante las sucesivas conferencias arancelarias y rondas de negociaciones figuran anexas a los protocolos en los que se incorporaron los resultados de esas conferencias/rondas, a saber: el Protocolo de Annecy (1949), el Protocolo de Torquay (1951), el Sexto Protocolo de concesiones suplementarias (1956), el Protocolo de los Resultados de la Conferencia Arancelaria de 1960-1961, el Protocolo de Ginebra (1967), el Protocolo de Ginebra (1979) y el Protocolo de Marrakech anexo al GATT de 1994. En el caso de la Conferencia Arancelaria de 1960-1961 y la Ronda de Tokio, hubo además protocolos adicionales. También se ha utilizado el instrumento jurídico del protocolo para formalizar los resultados de las siguientes categorías de negociaciones de nuevas concesiones:

- i) negociaciones entre dos o más partes contratantes al margen de conferencias arancelarias (a los protocolos correspondientes se les denomina protocolos de concesiones suplementarias);
- ii) negociaciones sobre adhesiones; y
- iii) negociaciones *sui generis* celebradas por el Brasil, al amparo de una exención, para el establecimiento de una nueva lista de concesiones tras la reforma del Arancel.

En las negociaciones mencionadas en los apartados ii) y iii) quedaron anexas a los protocolos no sólo la lista de las concesiones hechas por el gobierno que se adhería o por el Brasil sino también las listas de las concesiones hechas por las otras partes contratantes. Como se decía en el capítulo II, en las

negociaciones de adhesión anteriores a la Ronda de Tokio la práctica era que las partes contratantes ya existentes hicieran también concesiones en el contexto de las negociaciones de adhesión. En los primeros tiempos del GATT todas las partes contratantes firmaban los protocolos en los que se incorporaban los resultados de las negociaciones celebradas en las conferencias arancelarias, de las celebradas con motivo de adhesiones o de los intercambios bilaterales hechos al margen de conferencias arancelarias. No obstante, a partir de 1959 únicamente los firmaban las partes contratantes cuyas listas quedaban anexas a los protocolos. Por consiguiente, las listas anexas a los protocolos sólo eran vinculantes para las partes contratantes que habían firmado los protocolos y tenían listas anexas a ellos. No vinculaban a las demás partes contratantes, que podían recurrir a la disposición contenida en el apartado a) del párrafo 3 del artículo XXVIII si quedaban anuladas o menoscabadas anteriores concesiones con respecto a las cuales tuvieran derechos. En cuanto a las partes contratantes que firmaban los protocolos, existía en el GATT la práctica de brindar a las demás partes contratantes la oportunidad de verificar si se habían incorporado correctamente los resultados de las negociaciones a las listas que habían de quedar anexas a los protocolos. Ello se hacía distribuyendo proyectos de listas a las demás partes contratantes para su verificación antes de que las listas quedaran anexas a los protocolos. Los protocolos quedaban por lo general abiertos a la aceptación, mediante firma o depósito de un instrumento de aceptación, durante algún tiempo. Entraban en vigor en una fecha futura determinada, con lo que se daba tiempo a los que aceptaban los protocolos para llevar a cabo los procedimientos internos necesarios para esa aceptación.

Rectificación y modificación de las listas: práctica seguida en los primeros años del GATT de 1947

3. ¿Cómo se incorporaban en las listas anexas al GATT otros cambios resultantes de rectificaciones de forma y de modificaciones derivadas de la retirada de concesiones en virtud del artículo XXVII o de renegociaciones celebradas de conformidad con el artículo XXVIII? La práctica habitual que se desarrolló en los primeros tiempos del GATT de 1947 era la siguiente:

- i) se distribuían las propuestas a las partes contratantes para que, si lo deseaban, formularan objeciones en un plazo determinado;
- ii) a continuación, examinaba las propuestas un grupo de trabajo;
- iii) si no se recibían objeciones y el grupo de trabajo estimaba que la solicitud era procedente, se adjuntaban las propuestas a un protocolo.

4. Al principio, las propuestas de rectificación se examinaban por separado de las de modificación, pero después se examinaban juntas. En total, hubo cinco protocolos de rectificación, un protocolo de modificación y nueve protocolos de rectificación y modificación. Los grupos de trabajo desempeñaban una función decisiva en la determinación de si una propuesta de rectificación era

apropiada o si una propuesta de modificación estaba lista para su inclusión en el siguiente protocolo. Así pues, en el informe de un Grupo de Trabajo adoptado el 24 de octubre de 1953 figuraba la siguiente recomendación:

"El Grupo de Trabajo examinó asimismo la propuesta del Gobierno griego de establecer un tipo *ad valorem* mínimo para determinados tipos específicos y llegó a la conclusión de que tales cambios no podían considerarse rectificaciones comprendidas en su ámbito de competencia. Por consiguiente, decidió remitir la cuestión a las PARTES CONTRATANTES con el fin de que esos cambios pudieran ser objeto de consultas y negociaciones con las partes que tenían interés en esas partidas. Tras la conclusión de las negociaciones, podrían incorporarse los cambios convenidos en un protocolo de rectificaciones y modificaciones."⁷³

5. En otro informe del Grupo de Trabajo que preparó el proyecto del Cuarto Protocolo de Rectificación y Modificación se decía lo siguiente:

"Hubo una cuestión que no pudieron resolver las partes interesadas y se sometió al Grupo de Trabajo. Entre las rectificaciones solicitadas por el Gobierno austriaco figuraban las relativas a las partidas 140 a 144 del Arancel de Austria, que se habían hecho en virtud de una nota sobre esas partidas incluida en la Lista XXXII de Austria, que otorgaba al Gobierno austríaco la facultad de convertir los tipos específicos en tipos *ad valorem*. El Gobierno austríaco estimaba que no menoscabaría el valor de las concesiones si, además del derecho *ad valorem*, mantenía como tipo mínimo el antiguo tipo específico.

El Grupo de Trabajo estimó que tales cambios constituirían modificaciones de las obligaciones de Austria y que no podía recomendar su aceptación como rectificaciones. Esas modificaciones únicamente podían incluirse en un protocolo de rectificación y modificación tras la celebración de negociaciones autorizadas por las PARTES CONTRATANTES de conformidad con el debido procedimiento. Por consiguiente, la delegación austríaca no insistió en la inclusión en el Cuarto Protocolo de Rectificación y Modificación de los tipos específicos mínimos con respecto a las partidas 140 a 144."⁷⁴

6. La práctica seguida con respecto a esos protocolos era exigir la firma de todas las partes contratantes, lo que daba lugar a que se demorara considerablemente su entrada en vigor. El Grupo de Trabajo que redactó el Cuarto Protocolo de Rectificación observó lo siguiente:

"El Grupo de Trabajo consideró que la continuación de la situación actual, en la que los protocolos de rectificación o modificación de esta naturaleza entraban en vigor con grandes demoras, constituía un grave obstáculo al funcionamiento eficaz del Acuerdo General. Por consiguiente, estimó que para el buen funcionamiento del Acuerdo General era necesario que las distintas partes contratantes adoptaran prontamente medidas con respecto a esos protocolos; no consideraba que ello resultara indebidamente oneroso, ya que el procedimiento para llegar a un acuerdo sobre las rectificaciones y modificaciones brindaba a todas las partes contratantes interesadas la oportunidad de expresar sus opiniones antes de que

⁷³ GATT, IBDD, segundo suplemento, página 66 (versión inglesa).

⁷⁴ GATT, IBDD, tercer suplemento, página 130 (versión inglesa).

las rectificaciones y modificaciones fueran aceptadas e incluidas en un protocolo. En consecuencia, las medidas exigidas en adelante de las partes contratantes sólo eran de carácter formal y no requerían demoras prolongadas.¹⁷⁵

Establecimiento del sistema de certificación

7. La situación no mejoró pese a las observaciones citadas *supra* y los cinco últimos protocolos de rectificación y modificación no entraron en vigor hasta diez años o más después de haber quedado abiertos a la firma. Para resolver este problema, en el período de sesiones de revisión del Acuerdo General, en 1955, se propuso modificar el artículo XXX añadiendo un párrafo que hubiera dispuesto lo siguiente:

"3. Toda enmienda a las listas anexas al presente Acuerdo que signifique rectificaciones de pura forma o modificaciones resultantes de medidas adoptadas en virtud de las disposiciones del párrafo 6 del artículo II, el artículo XVIII, el artículo XXIV, el artículo XXVII o el artículo XXVIII, entrará en vigor el trigésimo día siguiente a su certificación a tal efecto por las PARTES CONTRATANTES, a condición de que con anterioridad a esa certificación se haya notificado la enmienda propuesta a todas las partes contratantes y ninguna de ellas haya formulado objeción alguna en los 30 días siguientes a esa notificación sobre la base de que la enmienda propuesta no se ajusta a lo dispuesto en el presente párrafo."¹⁷⁶

8. Estando pendiente de aceptación por las partes contratantes esa enmienda del artículo XXX, las PARTES CONTRATANTES adoptaron el procedimiento de certificación e interrumpieron la práctica de elaborar protocolos de rectificación y modificación, según se indica a continuación:

"Las PARTES CONTRATANTES han decidido, el 17 de noviembre de 1959, que, a pesar de no haber entrado todavía en vigor el Protocolo de enmienda de la Parte I y de los artículos XXIX y XXX del Acuerdo General, que establece en este último artículo un procedimiento de certificación de las rectificaciones y modificaciones de las Listas anexas al Acuerdo General, se adoptará este procedimiento y sustituirá a la práctica que consiste en establecer protocolos de rectificación y de modificación. Las rectificaciones y modificaciones se incluirán en certificados según se estipula en el texto revisado del artículo XXX; sin embargo, dichos certificados no entrarán en vigor hasta que todas las partes contratantes hayan aceptado el referido artículo XXX."¹⁷⁷

9. En cumplimiento de dicha decisión, las PARTES CONTRATANTES adoptaron tres certificaciones que habían de surtir efecto en la fecha de entrada en vigor de la enmienda al artículo XXX. Al no haber entrado en vigor el Protocolo de enmienda de la Parte I y de los artículos XXIX y XXX el 31 de diciembre de 1967, se adoptó la decisión de abandonar el Protocolo. No obstante, las PARTES CONTRATANTES decidieron establecer el procedimiento de certificación

⁷⁵ GATT, IBDD, volumen II, página 142 (versión inglesa).

⁷⁶ GATT, Acta Final adoptada en el noveno período de sesiones.

⁷⁷ GATT, IBDD, octavo suplemento, página 27.

de las rectificaciones y modificaciones mediante una decisión⁷⁸ que se adoptó el 19 de noviembre de 1968. La primera certificación⁷⁹ llevada a cabo en virtud de la decisión de 1968 confirmaba las tres certificaciones adoptadas condicionalmente de conformidad con la decisión de 1959, aparte de incorporar nuevas propuestas de rectificación y modificación. En conjunto, en virtud de la decisión de 1968 se adoptaron cuatro certificaciones colectivas antes de que en 1980 se adoptara una decisión⁸⁰ de revisar el procedimiento de rectificación y modificación. A continuación se analiza esa decisión, aún en vigor.

10. La decisión de 1980 (al igual que la de 1968) abarca dos tipos de cambios introducidos en los textos auténticos de las listas:

- i) Modificaciones resultantes de medidas adoptadas o negociaciones celebradas de conformidad con los artículos II, XVIII, XXIV, XXVII o XXVIII. Es evidente que las medidas adoptadas en virtud del artículo II se refieren a las adoptadas de conformidad con los párrafos 5 y 6 de dicho artículo y las medidas adoptadas en virtud del artículo XVIII se refieren a las adoptadas de conformidad con el párrafo 7 del mismo.
- ii) Rectificaciones que entrañan enmiendas o reajustes de los aranceles de aduanas nacionales con respecto a partidas consolidadas u otras rectificaciones de pura forma que no alteran el alcance de las concesiones.

11. El procedimiento prescrito es que el Miembro de que se trate ha de enviar al Director General un proyecto de los cambios dentro de los tres meses siguientes a la fecha en que hayan quedado adoptadas las medidas de modificación mencionadas en el apartado i) *supra* y, si se trata de rectificaciones, en un plazo de tres meses, cuando sea posible, y a más tardar dentro de los seis meses siguientes a la introducción de las modificaciones o reajustes en el arancel de aduanas nacional o, con respecto a otras rectificaciones, "en cuanto las circunstancias lo permitan".

12. El Director General comunica a continuación los cambios propuestos a todos los Miembros y el proyecto pasa a ser una certificación si ningún Miembro formula objeciones en un plazo de tres meses. Los motivos por los que pueden formularse objeciones son los siguientes:

⁷⁸ GATT, IBDD, decimosexto suplemento, páginas 15-16.

⁷⁹ GATT, IBDD, decimoséptimo suplemento, páginas 12-14.

⁸⁰ GATT, IBDD, vigésimo séptimo suplemento, páginas 25-26.

- i) en el caso de modificaciones, el proyecto no refleja las modificaciones resultantes de las medidas adoptadas en virtud de los artículos pertinentes; y
- ii) en el caso de rectificaciones, se refuta la afirmación de que no alteran el alcance de las concesiones.

13. La decisión de 1980 preveía también la utilización de ese procedimiento para el establecimiento de listas refundidas (de las que trataremos en la siguiente sección). Preveía asimismo que el procedimiento se aplicara al establecimiento de nuevas listas de conformidad con el apartado c) del párrafo 5 del artículo XXVI del GATT de 1947 (que actualmente no está ya en vigor). Conviene destacar aquí un importante aspecto de la decisión sobre el procedimiento de certificación. Como en el caso de los protocolos a los que iba anexa la lista de modificaciones y rectificaciones, las certificaciones no tienen efecto alguno en la entrada en vigor de la modificación o rectificación propuesta. La idea es incorporar formalmente en las listas de los Miembros modificaciones y rectificaciones que en la mayoría de los casos han entrado ya en vigor. En el procedimiento adoptado en 1980 se estipula que "(s)iempre que sea posible hacerlo así, las Certificaciones harán constar la fecha de entrada en vigor de cada modificación y la fecha en que tenga efecto cada rectificación". En el caso de las modificaciones, tiene que haberse seguido ya el procedimiento para introducir cambios en las obligaciones jurídicas de los Miembros como requisito previo para adoptar medidas encaminadas a introducir cambios en los textos auténticos. Así pues, en el caso de las renegociaciones con arreglo al artículo XXVIII, por ejemplo, para poder hacer una solicitud de modificación de la lista debe haberse seguido ya el procedimiento prescrito para esas renegociaciones.

Establecimiento de la certificación individual

14. Cuando el procedimiento de modificación y rectificación entrañaba la adopción de protocolos se seguía, por lo general, la práctica de adjuntar a cada protocolo una serie de modificaciones y rectificaciones. Esta práctica prosiguió cuando se adoptó en 1968 el procedimiento de certificación. Se seguía el procedimiento de distribuir a todas las partes contratantes las notificaciones de modificación o rectificación recibidas de las distintas partes contratantes con la indicación de que, si la Secretaría no recibía objeciones en un plazo de tres meses, se consideraría aprobado el cambio de la lista de concesiones arancelarias y se incluiría en la siguiente certificación de modificaciones de las listas. Una vez aprobado un número suficiente de notificaciones, se elaboraba un proyecto de certificación colectiva y la Secretaría lo distribuía a todas las partes contratantes. Este proyecto de certificación colectiva entraba en vigor si no se recibían objeciones en un plazo de tres meses a contar de la fecha de su distribución. Al mismo tiempo que adoptaron la decisión de 1980 sobre el procedimiento de modificación y rectificación, las PARTES CONTRATANTES adoptaron también una decisión de establecimiento de un sistema de hojas amovibles para las listas de concesiones

arancelarias. En la siguiente sección trataremos con detalle de esta decisión. No obstante, a los efectos de la presente sección, es necesario señalar que la idea era que las listas de concesiones arancelarias se publicaran en hojas amovibles que pudieran actualizarse continuamente cuando se hicieran rectificaciones, modificaciones, retiradas y nuevas concesiones. Por consiguiente, se abandonaría el sistema de certificación colectiva y se certificaría individualmente cada lista, así como los cambios subsiguientes. El nuevo procedimiento era más rápido, ya que se enviaban notificaciones con miras a la formulación de objeciones sólo una vez, en lugar de dos veces con plazos de tres meses cada vez, como se hacía antes. Al producirse demoras en la plena aplicación de la decisión sobre la introducción del sistema de hojas amovibles, se publicaron otras dos certificaciones colectivas, en 1981 y 1987 respectivamente. Tras publicarse el 28 de noviembre de 1987 la Sexta Certificación de modificaciones introducidas en las Listas anexas al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, se abandonó la práctica de las certificaciones colectivas.

15. Como las listas de concesiones forman parte integrante del Acuerdo General, las modificaciones en ellas introducidas se traducen en cambios de las obligaciones contraídas por los Miembros en el marco del Acuerdo. Por ello, en todos los protocolos y certificaciones se especifica que serán registrados de conformidad con las disposiciones del artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

16. Conviene mencionar aquí dos aspectos de la práctica del GATT de 1947/OMC con respecto al procedimiento de modificación y rectificación. En primer lugar, aunque en la decisión de 1980 se mencionan las modificaciones resultantes de medidas adoptadas de conformidad con los artículos II, XVIII, XXIV, XXVII y XXVIII únicamente, en la práctica las partes contratantes/los Miembros han recurrido también a ese procedimiento para incorporar los resultados de nuevos compromisos contraídos unilateralmente o en el curso de negociaciones bilaterales o plurilaterales. Así pues, ese procedimiento se utilizó con respecto a la decisión adoptada en 1984 por los signatarios del Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles de aumentar el número de productos abarcados por el Acuerdo y, tras la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, para incorporar en las listas compromisos unilaterales y los compromisos contraídos de conformidad con el Acuerdo sobre Tecnología de la Información, así como el acuerdo plurilateral sobre los productos farmacéuticos y el acuerdo bilateral sobre los aguardientes blancos. En segundo lugar, las partes contratantes del GATT de 1947 no siempre complementaban la conclusión de las renegociaciones en el marco del artículo XXVIII con una solicitud de la consiguiente modificación de las listas con arreglo a ese procedimiento.

B. Refundición de las Listas

Práctica seguida en los primeros años del GATT de 1947

1. Aunque cada Miembro tiene una lista de concesiones, de la descripción del proceso de establecimiento, modificación y rectificación de las listas hecha en la sección A *supra* se desprende claramente que los compromisos arancelarios de las partes contratantes del GATT de 1947 figuraban en varios instrumentos jurídicos. Para comprender mejor la situación, es conveniente examinar la nota titulada "Situación de las Listas"⁸¹ elaborada por la Secretaría. En esta nota se hacía una enumeración de todos los instrumentos que constituían la lista de cada parte contratante al final de la Ronda de Tokio. Como ejemplo, a continuación se reproduce la lista de instrumentos que constituían la Lista V del Canadá en aquel momento:

"Canadá - Lista V

Primera Parte - Régimen NMF

- Ginebra 1947
modificada en PR1/48, PR3/49, PR4/50, PRM5/55, PRM6/57, PRM7/57,
Protocolo brasileño 1958
- Annecy 1949
modificada en PR4/50, PRM5/55, PRM6/57, PRM7/57
- Torquay 1951
modificada en PRM5/55, PRM6/57, PRM7/57
- Protocolo japonés 1955
- Ginebra 1956
modificada en la Tercera Certificación de Rectificaciones y Modificaciones 1967
- Ginebra 1962
- Protocolo israelí 1962
- Protocolo portugués 1962
- Protocolo español 1963
- Negociaciones Kennedy 1964-1967
modificada en la Primera Certificación de Modificaciones 1969
- Protocolo de Ginebra (1979)
- Protocolo adicional al Protocolo de Ginebra (1979)

⁸¹ GATT, documento TAR/W/7, de fecha 18 de junio de 1980.

Segunda Parte - Régimen preferencial

- Ginebra 1947
modificada en PRM5/55, PRM6/57, PRM7/57
- Annecy 1949
modificada en PR4/50, PRM5/55, PRM6/57
- Torquay 1951
modificada en PRM5/55, PRM6/57, PRM7/57
- Ginebra 1956
- Negociaciones Kennedy 1964-1967

Véanse también los documentos SECRET/180 y Add.1, SECRET/244 y Add.1-4 (XXVIII:5), SECRET/183 y Add.1 (XXVIII:4), SECRET/193 (II:5) y SECRET/224/Add.4 (XXVIII:3), que contienen información sobre las negociaciones bilaterales cuyos resultados todavía no se han incorporado a una lista oficial.⁸²

2. Desde los primeros tiempos de funcionamiento del GATT de 1947, la falta de transparencia resultante del hecho de que las listas de concesiones estuvieran diseminadas en varios instrumentos jurídicos preocupaba a las partes contratantes. Ya el 15 de diciembre de 1950, sobre la base del informe de un Grupo de Trabajo, las PARTES CONTRATANTES decidieron la elaboración del "texto refundido de las listas de Ginebra, Annecy y Torquay". Se acordó que en las listas refundidas se indicara el país o los países con los que se había negociado inicialmente cada concesión, así como el documento en el que aparecía la concesión. Inmediatamente después de la conclusión de la Conferencia de Torquay, se elaboraron las listas refundidas y se distribuyeron a las partes contratantes para que formularan observaciones. Una vez finalizadas, surgieron dudas en cuanto a la cuestión de darles validez jurídica. El Grupo de Trabajo que examinó esta cuestión preveía dificultades prácticas, ya que "autenticar las Listas refundidas entrañaría que los gobiernos volvieran a verificar por completo sus propias Listas y las de los demás, lo que requeriría mucho tiempo, trabajo y gasto".⁸³ El mismo Grupo de Trabajo veía también objeciones desde el punto de vista jurídico, por cuanto que algunas partes contratantes tropezarían con dificultades constitucionales para volver a presentar los resultados de las negociaciones a sus poderes legislativos de manera diferente. Si se retiraban los protocolos anteriores, se preveía que sería difícil determinar el alcance exacto de la concesión original en caso de surgir diferencias. El Grupo de Trabajo llegó a la siguiente conclusión:

⁸² GATT, documento TAR/W/7, de fecha 18 de junio de 1980, páginas 4-5.

⁸³ GATT, IBDD, primer suplemento, página 66 (versión inglesa).

"... sería preferible mantener las Listas refundidas en su forma actual como documento de trabajo. En los casos en que surgieran diferencias, o cuando se cuestionaran el alcance o los términos precisos de una concesión, se haría referencia a los textos auténticos. Ahora bien, a efectos del trabajo normal, se utilizarían los textos refundidos. Para que pudieran conservar su valor, debería darse instrucciones a la Secretaría de publicar nuevas páginas completas para tener en cuenta las modificaciones de las Listas resultantes de Protocolos de rectificación o modificación, nuevas concesiones o retiradas u otras alteraciones notificadas por las partes contratantes a la Secretaría. Por consiguiente, debería pedirse a las delegaciones que esas notificaciones fueran acompañadas de detalles de los cambios que sería preciso introducir en las Listas refundidas."⁸⁴

3. En 1955 hubo otra iniciativa de elaborar listas refundidas que abarcaran todas las modificaciones introducidas hasta el final de las negociaciones arancelarias de 1956. Se pidió a las partes contratantes que presentaran su nueva lista refundida para el 1º de julio de 1956 o, a más tardar, para el 1º de enero de 1957. El plazo se prorrogó después hasta el 31 de diciembre de 1957. Para finales de 1957 no menos de 17 partes contratantes habían presentado sus proyectos de listas refundidas. El procedimiento prescrito para su aprobación era que, si no se recibían observaciones en un plazo de 90 días, se consideraría aprobado el proyecto de lista refundida. Si se recibían objeciones, la parte contratante de que se trataba tenía que celebrar consultas, resolver todas las cuestiones planteadas y presentar a la Secretaría una lista de las modificaciones que hubiera que introducir en el proyecto inicial. La Secretaría tenía que distribuir la lista de modificaciones a las partes contratantes y, si no se recibían objeciones en un plazo de 30 días, se consideraba que la lista refundida había sido aprobada.

4. En 1957 se suscitó de nuevo la cuestión de dar validez jurídica a las listas refundidas. En 1958 las PARTES CONTRATANTES aprobaron la recomendación del Grupo de Trabajo sobre las Listas de que se diera validez jurídica a las listas refundidas, con arreglo a los siguientes procedimientos y condiciones:

- a) toda parte contratante podrá preparar una Lista [refundida] destinada a sustituir sus Listas separadas anexas a los diversos protocolos, pero a condición de que someta el proyecto a la aprobación de las PARTES CONTRATANTES, de conformidad con los procedimientos normales de rectificación;
- b) la parte contratante interesada dará cuenta debidamente de sus intenciones y presentará ejemplares de Listas [refundidas] con suficiente antelación a la preparación del protocolo usual de rectificación y de modificación, a fin de que todas las partes contratantes tengan tiempo suficiente para hacer la verificación apropiada;

⁸⁴ GATT, IBDD, primer suplemento, página 66 (versión inglesa).

- c) la parte contratante interesada en un proyecto de Lista [refundida] deberá aceptar que las Listas anteriores y, como se hizo siempre hasta ahora, los informes de negociación constituyan una documentación que servirá de base para justificar la interpretación de toda concesión recogida en las Listas [refundidas] con un valor jurídico reconocido.⁸⁵

5. El Grupo de Trabajo abordó el problema relativo a la fecha aplicable a cada concesión a los efectos del apartado b) del párrafo 1 del artículo II del Acuerdo, cuyo objeto era establecer la fecha a partir de la cual quedaban consolidados los "demás derechos o cargas". Las PARTES CONTRATANTES aprobaron la recomendación del Grupo de Trabajo de "que la fecha aplicable a las concesiones de una Lista [refundida] sea, a los efectos del artículo II, la fecha del instrumento en virtud del cual se incluyó la concesión por primera vez en el Acuerdo General".⁸⁶

6. Tras la adopción de la decisión citada *supra*, se establecieron listas refundidas con respecto a una serie de partes contratantes en las certificaciones de fecha 15 de enero de 1963, 29 de abril de 1964 y 5 de mayo de 1967, que se adoptaron en tanto se aceptaba el protocolo de modificación del artículo XXX. Si bien en la decisión de las PARTES CONTRATANTES se preveía la posibilidad de que se diera validez jurídica a las listas refundidas de partes contratantes individuales, se mantuvo también la posibilidad de que otras partes contratantes tuvieran listas refundidas no oficiales.

7. En 1968, cuando las PARTES CONTRATANTES adoptaron una decisión de seguir el procedimiento de certificación para la modificación y rectificación de las listas, se previó también, en el párrafo 5 de dicha decisión, que se siguiera ese procedimiento para el establecimiento de listas refundidas. De conformidad con ese párrafo, se establecieron listas refundidas con respecto a Turquía (Primera Certificación, de fecha 12 de julio de 1969), Sudáfrica, Israel y Malawi (Segunda Certificación, de fecha 9 de enero de 1974), Nueva Zelanda, Finlandia y Suecia (Tercera Certificación, de fecha 23 de octubre de 1974) y Cuba (Parte I únicamente), el Japón y Portugal (Cuarta Certificación, de fecha 20 de abril de 1979). En algunos casos esas listas refundidas eran versiones actualizadas de las listas aprobadas en el período 1963-1967. En la nota de la Secretaría de fecha 18 de junio de 1980 en la que se exponía la "Situación de las Listas"⁸⁷ se reseñaban, en las secciones correspondientes a las respectivas partes contratantes, esas listas refundidas. En la nota se indicaba también que podían obtenerse en la Secretaría las listas refundidas no oficiales de otras partes contratantes.

⁸⁵ GATT, IBDD, séptimo suplemento, página 124.

⁸⁶ GATT, IBDD, séptimo suplemento, página 125.

⁸⁷ GATT, documento TAR/W/7.

Decisión de 1980 sobre el establecimiento de un sistema de hojas amovibles

8. Después de la Ronda de Tokio, las PARTES CONTRATANTES aprobaron una nueva propuesta hecha por el Director General sobre el establecimiento de un sistema de hojas amovibles para las listas de concesiones arancelarias. La propuesta⁸⁸, que fue adoptada el 26 de marzo de 1980, constaba de los siguientes elementos:

- a) En adelante, las listas de concesiones arancelarias se publicarían en forma de hojas amovibles que pudieran mantenerse constantemente actualizadas cuando se rectificaran, modificaran, retiraran u otorgaran concesiones. Para establecer el sistema de hojas amovibles, las partes contratantes presentarían lo antes posible, y a más tardar el 30 de septiembre de 1980, listas refundidas de sus concesiones arancelarias.
- b) Las listas contendrían la siguiente información:
 1. Número de partida arancelaria
 2. Designación de los productos
 3. Tipo del derecho
 4. Instrumento en que se establece la concesión actual
 5. Derechos de primer negociador (DPN) respecto de la concesión
 6. Instrumento por el que se incorporó por primera vez la concesión a una lista anexa al GATT
 7. DPN respecto de concesiones anteriores
 8. Anotaciones.
- c) El entendimiento existente en relación con las listas refundidas de que las listas anteriores y las actas de las negociaciones debían considerarse fuentes válidas para la interpretación de las concesiones contenidas en las listas refundidas se aplicaba, entre otras cosas, a los DPN correspondientes a consolidaciones anteriores. Una vez indicados los DPN anteriores según se requería en la columna 7, y una vez establecidas las listas en hojas amovibles, ese entendimiento dejaría de ser válido con respecto a este elemento.
- d) En vista de que la incorporación a las listas de los DPN anteriores requeriría largas investigaciones en las antiguas actas de negociaciones, se daría un nuevo plazo de un año, hasta el 30 de septiembre de 1981, para indicar esa información en las listas en

⁸⁸ GATT, IBDD, vigésimo séptimo suplemento, páginas 23-25.

hojas amovibles. Se propuso asimismo que, hasta el 1º de enero de 1987, las listas anteriores y las actas de las negociaciones siguieran siendo fuentes válidas para la interpretación de las concesiones.

- e) En la columna 6 se indicaría el instrumento en virtud del cual se había incorporado por primera vez la concesión en una lista del GATT, para que pudiera determinarse la fecha de consolidación de los "demás derechos o cargas" aplicados a la importación.

9. La tarea de elaborar listas refundidas de concesiones arancelarias en hojas amovibles se abordó en serio en 1980 y 1981. No obstante, en los años siguientes esa operación quedó absorbida por el intento más ambicioso de elaborar las listas refundidas en la nomenclatura del Sistema Armonizado, tema que abordaremos en la siguiente sección. Ahora bien, hasta 1990 el Comité de Concesiones Arancelarias siguió procurando obtener y aprobar listas refundidas previas al establecimiento del Sistema Armonizado. En el informe⁸⁹ del Comité presentado al Consejo el 7 de noviembre de 1990 se indicaba que, de 65 partes contratantes que tenían una lista anexa al GATT (lista de la CEE = 12 Estados miembros), se habían distribuido 45 listas conformes a las prescripciones del sistema de hojas amovibles y 21 de ellas habían sido aprobadas.

Decisión de 1996 sobre el establecimiento de listas refundidas en hojas amovibles

10. Tras la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, se tomó una nueva iniciativa de establecer listas refundidas en hojas amovibles con respecto a las mercancías y el Consejo General adoptó una decisión⁹⁰ al respecto el 29 de noviembre de 1996. A continuación se indican los principales elementos de esa decisión:

- i) Las listas refundidas en hojas amovibles serán instrumentos vinculantes que reemplazarán a todas las listas anteriores a todos los efectos, excepto en lo que se refiere a los DPN históricos.
- ii) Se indicará toda la información contenida en las anteriores listas refundidas en hojas amovibles y, además, información sobre el escalonamiento de los tipos arancelarios y sobre los "demás derechos y cargas". Así pues, las nuevas listas refundidas contendrán información en las siguientes columnas:
 - a) Número de partida arancelaria
 - b) Designación de los productos

⁸⁹ GATT, IBDD, trigésimo séptimo suplemento, página 81.

⁹⁰ OMC, documento G/L/138.

- c) Tipo del derecho (tipo de base y tipo consolidado)
- d) Instrumento en que se establece la concesión actual
- e) Derechos de primer negociador (DPN) respecto de la concesión
- f) Instrumento por el que se incorporó por primera vez la concesión a una lista anexa al GATT
- g) DPN respecto de concesiones anteriores
- h) Demás derechos y cargas.

iii) Con respecto a los DPN, en la decisión se establece lo siguiente:

"Cada Miembro incluirá en su lista todos los DPN al tipo actual consolidado. Los demás Miembros podrán solicitar la inclusión de cualquier DPN que se les haya concedido. Los DPN históricos a tipos distintos del tipo consolidado actual que no se identifiquen específicamente conservarán su validez en el caso de que un Miembro modifique su concesión a un tipo distinto del tipo al que se concedió el DPN."

Esa disposición, junto con la estipulación de que las listas refundidas reemplazarán a todas las listas anteriores a todos los efectos, excepto en lo que se refiere a los DPN históricos, parece dar a los Miembros opción a no consignar en absoluto los DPN históricos.

- iv) En la decisión se dice que se aplicarán los "Procedimientos para la modificación o rectificación de las listas de concesiones arancelarias", de 1980, con respecto a las modificaciones y rectificaciones de las listas en hojas amovibles. No se dice si se aplicarán dichos procedimientos para el establecimiento de esas listas, como se prevé en el párrafo 5 de los Procedimientos de 1980. Cabe suponer que la intención es ésta.
- v) Los Miembros han venido examinando la posibilidad de establecer un nuevo procedimiento para la verificación de las listas con arreglo al cual la Secretaría ayudaría en su tarea a los Miembros mediante la verificación electrónica. Del informe de las deliberaciones mantenidas no se desprende claramente si la idea es establecer primero las listas refundidas y utilizar después la versión electrónica para verificar los cambios que puedan introducirse en el futuro en las listas o introducir la verificación electrónica para el establecimiento de las propias nuevas listas refundidas en hojas amovibles. En la decisión se dice que hasta que se haya acordado una metodología para la verificación se seguirá aplicando el procedimiento actual (es de suponer que los Procedimientos de 1980).
- vi) No se ha fijado una fecha para la presentación de las nuevas listas refundidas en hojas amovibles.

11. Aún no se ha iniciado la aplicación de la decisión de 29 de noviembre de 1996. Como se verá en la siguiente sección, los Miembros están presentando listas refundidas en hojas amovibles en el contexto de la revisión de 1996 del Sistema Armonizado, de conformidad con la Decisión de 1991 sobre el "Procedimiento de aplicación de los cambios del Sistema Armonizado" y la Decisión de 1980 sobre el "Establecimiento de un sistema de hojas amovibles para las listas de concesiones arancelarias". Con arreglo a la práctica establecida en el decenio de 1980, esas listas refundidas no contienen por lo general información sobre los DPN (actuales e históricos) ni sobre la fecha en que se incorporó por primera vez la concesión a una lista anexa al GATT. Por consiguiente, no cumplen lo prescrito en la Decisión de 29 de noviembre de 1996.

C. Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías

Introducción

1. Las partes contratantes del GATT de 1947 habían utilizado diferentes nomenclaturas en sus aranceles de aduanas antes de adoptar el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (denominado en adelante "Sistema Armonizado"), elaborado por el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas. Aunque existía cierta convergencia al haber adoptado muchas de ellas la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB) y más tarde la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA), seguía habiendo grandes divergencias en las nomenclaturas utilizadas por las partes contratantes en sus aranceles de aduanas y en las listas anexas al GATT. Las dificultades con que tropezaban las partes contratantes que participaban en las negociaciones y renegociaciones arancelarias se veían agravadas por el hecho de que la mayoría de ellas mantenían datos sobre las importaciones y las exportaciones con arreglo a la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), establecida por las Naciones Unidas, que era diferente de las nomenclaturas utilizadas a efectos de los aranceles de aduanas. Un rasgo singular del Sistema Armonizado es que se utilizaría como base para las nomenclaturas de los aranceles de aduanas y de las estadísticas del comercio internacional. Se reconoció en general que, además de sus ventajas en materia de facilitación del comercio y análisis de las estadísticas comerciales, la adopción del Sistema Armonizado contribuiría a una mayor uniformidad de la clasificación aduanera de los distintos países y permitiría a éstos supervisar y proteger mejor el valor de las concesiones arancelarias negociadas en el GATT.

Decisión de 1983 sobre las concesiones negociadas en el GATT, en el contexto del Sistema Armonizado

2. Las partes contratantes del GATT reconocieron también que el establecimiento del Sistema Armonizado entrañaría cambios considerables de las listas de concesiones arancelarias anexas

al GATT. En su decisión⁹¹ de fecha 12 de julio de 1983 las PARTES CONTRATANTES establecieron procedimientos detallados para la transposición de las listas anexas al GATT a la nomenclatura del Sistema Armonizado. A continuación se exponen los principales elementos de esa decisión:

- i) El principio esencial que había de respetarse era que las consolidaciones existentes en el GATT debían mantenerse sin cambios. En la decisión se estipulaba que "(l)a modificación de las consolidaciones existentes sólo debe contemplarse cuando su mantenimiento se traduzca en una complejidad excesiva de los aranceles nacionales, y sin que ello entrañe un aumento apreciable o arbitrario de los derechos de aduana percibidos respecto de un producto dado."
- ii) Se reconocía que en algunos casos en que la introducción del Sistema Armonizado diera lugar a que se combinaran líneas arancelarias cuyos tipos consolidados fueran diferentes, o tipos consolidados con otros no consolidados, sería preciso entablar las renegociaciones previstas en el artículo XXVIII. Siempre que no se menoscabara el valor de las concesiones existentes, la conversión de las nomenclaturas existentes al Sistema Armonizado podría efectuarse mediante el procedimiento de rectificación.
- iii) Se establecía un procedimiento especial para realizar el ejercicio de rectificación y las renegociaciones en el marco del artículo XXVIII. Cada parte contratante que adoptara el Sistema Armonizado facilitaría a la Secretaría, para su distribución, la siguiente información:
 - a) una lista de concesiones actualizada y refundida, en hojas amovibles, establecida en la nomenclatura existente;
 - b) una lista refundida de concesiones propuesta en la nomenclatura del Sistema Armonizado que contuviera la siguiente información: el nuevo número de partida del arancel de aduanas, la descripción completa del producto, el tipo de derecho propuesto para esa partida, y el derecho o derechos de primer negociador propuestos para la partida. De ser factible, en ese documento debía también figurar información sobre los DPN históricos y la demás información exigida para las listas en hojas amovibles. En otras palabras, tenía que facilitarse la información correspondiente a todas las columnas especificadas en la decisión de marzo de 1980 sobre el establecimiento de listas refundidas en hojas amovibles;

⁹¹ GATT, IBDD, trigésimo suplemento, páginas 17-22.

- c) una tabla de concordancia entre la lista refundida de concesiones existente y la propuesta. Para cada partida que figurara en la lista existente, en dicho documento debía indicarse lo siguiente: 1) el número de la partida y una descripción abreviada del producto; 2) la partida o partidas correspondientes en la tabla de concordancia entre la lista refundida de concesiones propuesta y la existente; 3) los tipos de derechos existentes y los propuestos; 4) la situación en materia de derechos de primer negociador de la partida existente; 5) el porcentaje de las importaciones totales de la partida existente que se hubiera asignado a cada una de las partidas propuestas; y 6) el valor del comercio asignado a cada una de las nuevas partidas propuestas en el trienio más reciente respecto del que se dispusiera de estadísticas de importación. No era necesario facilitar la información prevista en los puntos 5) y 6) si no había cambio alguno del tipo de derecho propuesto ni de la situación en materia de derechos de primer negociador con respecto a la línea arancelaria existente;
- d) una tabla de concordancia entre la lista refundida de concesiones propuesta y la existente con, en general, la misma información requerida con respecto a la tabla de concordancia entre la lista refundida de concesiones existente y la propuesta;
- e) una lista de las partidas que se propusieran con fines de certificación;
- f) una lista de las partidas que se propusiera fueran objeto de renegociación.

En la decisión se recomendaba que, en los casos en que se considerara inevitable la combinación de partidas o de partes de partidas para aplicar el Sistema Armonizado, las partes contratantes podrían considerar las siguientes opciones:

- a) aplicación a toda la nueva partida del derecho más bajo que se aplicara a las partidas anteriores;
- b) aplicación del derecho anteriormente aplicado a la partida o partidas que representaran la mayor parte del comercio;
- c) aplicación a la nueva partida del tipo medio de derecho ponderado en función del comercio;

- d) aplicación de la media aritmética de los tipos de derechos vigentes anteriormente cuando no existiera ninguna base para determinar con una precisión razonable la distribución del comercio.

3. A continuación se exponen los principales rasgos del proceso de aplicación de la decisión de transponer las listas anexas al GATT a la nomenclatura del Sistema Armonizado:

- i) Hubo algunas desviaciones de las directrices sobre las renegociaciones celebradas de conformidad con el artículo XXVIII. Por ejemplo, algunas partes contratantes, en vez de presentar declaraciones de interés en un plazo de 90 días, formularon reservas generales y después presentaron peticiones individuales. Los resultados de las negociaciones bilaterales, aunque se dieron a conocer a la Secretaría, no se comunicaron a las demás partes contratantes. Se introdujeron también algunas prácticas nuevas para facilitar el proceso de las renegociaciones. Algunas partes contratantes intercambiaron información sobre "balances bilaterales" que revelaba el comercio abarcado de partidas objeto de comercio bilateral con respecto a las cuales habían aumentado o disminuido los derechos consolidados.
- ii) En la práctica surgieron dificultades para facilitar la información correspondiente a las columnas 6 y 7, en relación con la incorporación por primera vez de la concesión a la lista y los DPN anteriores, respectivamente. Antes incluso de que comenzara el proceso de transposición de las listas anexas al GATT a la nomenclatura del Sistema Armonizado, en relación con el establecimiento del sistema de hojas amovibles, en una nota de la Secretaría⁹² distribuida en junio de 1982 se reconocía que la enumeración completa de los DPN anteriores correspondientes a concesiones otorgadas en nomenclaturas diferentes y a tipos diferentes podía resultar muy complicada y ocupar en algunos casos varias páginas con respecto a una sola línea arancelaria. Por consiguiente, se proponía que los DPN se refundieran en un solo DPN a un nivel mutuamente convenido en negociaciones bilaterales. No obstante, si el titular del DPN lo pedía, el país que presentaba la lista tendría que llenar con todo detalle la columna 7. Aunque, al parecer, se aceptó en principio la sugerencia, las listas refundidas presentadas en nomenclaturas anteriores al Sistema Armonizado y en la nomenclatura del Sistema Armonizado seguían adoleciendo de falta de información sobre los DPN anteriores. En cuanto a la fecha de la primera incorporación de la concesión, que había que facilitar en la columna 6, algunas delegaciones sugirieron en el Comité de Concesiones Arancelarias que la fecha que

⁹² GATT, documento TAR/W/30.

había que indicar debía ser la fecha en que se otorgó la concesión o parte de la concesión (si esta última era anterior). No obstante, otras delegaciones pidieron más tiempo para reflexionar sobre la propuesta, ya que la cuestión sería objeto de negociaciones en el Grupo de la Ronda Uruguay sobre los Artículos del Acuerdo General y, por consiguiente, no podía llegarse a un acuerdo sobre el contenido de la columna 6. En la mayoría de los casos, en las listas no se daba información sobre la columna 6. En las listas finales anexas a diversos protocolos tampoco figuraban en la mayoría de los casos anotaciones en la columna 5, relativa a los DPN actuales.

- iii) Las partes contratantes aceptaron las siguientes observaciones formuladas por la Secretaría en una nota de fecha 10 de noviembre de 1986:

"Se reconoce que, dentro del plazo previsto para la puesta en práctica del Sistema Armonizado, los participantes tropezarán con dificultades para incluir en las propuestas listas refundidas que se adjuntarán como anexo al Protocolo sobre el Sistema Armonizado las informaciones correspondientes a la columna 6 (instrumento por el que se incorporó por primera vez la concesión en una lista anexa al Acuerdo General) y a la columna 7 (derechos de primer negociador respecto de concesiones anteriores) según el modelo propuesto para las hojas amovibles ... Como la inclusión de esta información es obligatoria según la Decisión del Consejo del GATT de fecha 26 de marzo de 1980 (IBDD 27S/22) sobre el establecimiento de un sistema de hojas amovibles, una lista que acompañe como anexo al Protocolo sobre el Sistema Armonizado y que contenga informaciones relativas únicamente a las columnas 1 a 5 se consideraría como una lista refundida de concesiones jurídicamente válida, pero incompleta. Para cumplir con lo dispuesto en la Decisión antes mencionada, las informaciones que falten (las de las columnas 6 y 7) tendrían que comunicarse más adelante. Será necesario entonces certificar la lista refundida completada ..."⁹³

- iv) En la decisión de marzo de 1980 sobre el establecimiento de listas refundidas en hojas amovibles se disponía que las listas anteriores y las actas de las negociaciones siguieran siendo fuentes válidas para la interpretación de las concesiones arancelarias hasta el 1º de enero de 1987. En vista de las demoras habidas en la presentación de las listas refundidas de conformidad con la decisión de 1980 y de otras complicaciones derivadas de las negociaciones en el marco del artículo XXVIII en relación con el establecimiento del Sistema Armonizado, el Consejo del GATT revisó la decisión de marzo de 1980 a ese respecto. Se decidió⁹⁴ sustituir las palabras "hasta el 1º de enero de 1987" por "hasta la fecha que establezca el Consejo".

⁹³ GATT, documento TAR/W/65.

⁹⁴ GATT, IBDD, trigésimo tercer suplemento, página 149.

- v) Aunque en la decisión de 1983 se establecía que sólo debía contemplarse la modificación de las consolidaciones existentes cuando su mantenimiento se tradujera en una complejidad excesiva de los aranceles nacionales, y sin que ello entrañara un aumento apreciable o arbitrario de los derechos de aduana percibidos respecto de un producto dado, en la práctica muchas partes contratantes -países desarrollados y países en desarrollo- elevaron sus derechos consolidados, a veces considerablemente, en el proceso de transposición de las listas anexas al GATT a la nomenclatura del Sistema Armonizado. En algunos casos ello dio lugar a serias quejas⁹⁵ en el Comité de Concesiones Arancelarias.
- vi) En el Comité de Concesiones Arancelarias se debatió cuál sería el mejor medio -protocolo o certificación- de incorporar a las listas anexas al GATT las modificaciones resultantes de la transposición de las concesiones a la nomenclatura del Sistema Armonizado. Se prefirió el enfoque del protocolo, por permitir mayor flexibilidad. Se abrieron a la aceptación tres protocolos en 1987 y uno en cada uno de los años 1988, 1989, 1992, 1993 y 1994, con el fin de que las partes contratantes pudieran anexas sus listas a los protocolos cuando estuvieran listas.
- vii) La gran mayoría de las partes contratantes del GATT decidieron aplicar el Sistema Armonizado a su arancel de aduanas. Unas siguieron el procedimiento prescrito, que concluía con la anexión a los Protocolos de sus listas refundidas en la nomenclatura del Sistema Armonizado, antes de su aplicación; otras obtuvieron exenciones para poder aplicar el Sistema Armonizado antes de ultimar el procedimiento del GATT (incluidas las renegociaciones), y otras lo aplicaron sin haber seguido ese procedimiento. El 14 de octubre de 1994 figuraban anexas a diversos protocolos las listas en la nomenclatura del Sistema Armonizado de 28 partes contratantes y las Comunidades Europeas.
- viii) En vista de que la transposición a la nomenclatura del Sistema Armonizado daba lugar a que las listas de concesiones arancelarias de un gran número de partes contratantes tuvieran una base completamente nueva, se consideró necesario adoptar una nueva decisión⁹⁶ sobre la cuestión de los derechos flotantes de primer negociador, del estilo de las adoptadas por las PARTES CONTRATANTES al final de la Ronda Kennedy y la Ronda de Tokio.

⁹⁵ GATT, documento TAR/M/24.

⁹⁶ GATT, IBDD, trigésimo quinto suplemento, página 387.

Revisión de 1991 del Sistema Armonizado

4. En julio de 1989 el Consejo de Cooperación Aduanera adoptó una Recomendación en relación con la modificación del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, que entraría en vigor el 1º de enero de 1992. La mayoría de los cambios introducidos eran de carácter técnico o de redacción, pero en una docena de casos aproximadamente las modificaciones entrañaban cambios sustantivos resultantes de la transferencia de un producto de una partida de seis dígitos a otra. Para la aplicación de la revisión del Sistema Armonizado, las PARTES CONTRATANTES adoptaron el 8 de octubre de 1991 una decisión⁹⁷ por la que se simplificaba el procedimiento anterior. En ella se disponía que las partes contratantes presentaran una notificación en la que se incluyeran las páginas de sus listas en hojas amovibles que contuvieran los cambios que se propusieran introducir. Esas páginas tenían que mostrar claramente las partidas con respecto a las cuales los cambios propuestos, a juicio de la parte contratante de que se tratara, no alteraban el alcance de la concesión y las partidas con respecto a las cuales sí lo hacían. En el caso de las partidas con respecto a las cuales los cambios propuestos alterarían el alcance de la concesión, debía facilitarse la siguiente información:

- i) una tabla de concordancia entre la lista existente y la propuesta;
- ii) una tabla de concordancia entre la lista propuesta y la existente;
- iii) indicación de la parte o partes contratantes con las que se hubiera negociado inicialmente la concesión existente;
- iv) estadísticas de las importaciones, por países de origen, correspondientes al último período de tres años respecto del que se dispusiera de ellas.

5. Tenía que seguirse el procedimiento de modificación y rectificación y habían de certificarse los cambios de las listas anexas al GATT si en un plazo de 90 días no se formulaban objeciones con respecto a los cambios que no alteraban el alcance de las concesiones ni se solicitaba la celebración de consultas o negociaciones con respecto a los cambios que alteraban el alcance de las concesiones. Si se formulaba una objeción o se pedía la celebración de negociaciones o consultas, había que seguir el procedimiento para las negociaciones en virtud del artículo XXVIII. En el caso de los cambios que se alegaba no alteraban el alcance de las concesiones, si se formulaba una objeción la parte contratante de que se tratara tenía que presentar la documentación completa requerida en los casos de cambios que alteraban el alcance de las concesiones.

⁹⁷ GATT, IBDD, trigésimo noveno suplemento, páginas 300-301.

6. Con respecto a la revisión de 1992 del Sistema Armonizado, la aplicación de la decisión de 1991 no presentó dificultades. Once partes contratantes notificaron cambios de sus listas relacionados con la revisión de 1992 y se certificaron 10 de las notificaciones.

Revisión de 1996 del Sistema Armonizado

7. La siguiente revisión del Sistema Armonizado, aprobada por el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas para su aplicación a partir del 1º de enero de 1996, fue más amplia que la revisión de 1992. Como el procedimiento establecido en la decisión de 1991 para la incorporación a las listas anexas al GATT de los cambios de 1992 del Sistema Armonizado estaba destinado a aplicarse también a "cualesquiera otros que puedan introducirse en el futuro", se aplicó también a la revisión de 1996. El proceso de introducción en la Lista relativa a las mercancías de los cambios realizados en la revisión de 1996 del Sistema Armonizado empezó en 1995, tras la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC.

8. Aunque en la decisión de 1991 se dispone que las partes contratantes (los Miembros) presenten una notificación en la que se incluyan solamente las páginas de sus listas en hojas amovibles que contengan los cambios que se propongan introducir, la práctica ha variado entre los Miembros con respecto a los cambios resultantes de la revisión de 1996 del Sistema Armonizado. Algunos Miembros han presentado las listas refundidas completas en hojas amovibles, incluidas las partidas en las que ha habido cambios como consecuencia de la revisión de 1996 del Sistema Armonizado. Otros sólo han presentado la lista de las partidas afectadas por dicha revisión.

9. En una nota de la Secretaría⁹⁸ de fecha 13 de octubre de 1994 se decía que el objetivo final era que "las delegaciones preparen una lista refundida en hojas amovibles", según lo establecido en la decisión de 1980 sobre el establecimiento de un sistema de hojas amovibles para las listas de concesiones arancelarias. En la nota se daban directrices detalladas para la elaboración de una nueva lista en hojas amovibles al incorporar los cambios introducidos en la revisión de 1996 del Sistema Armonizado. El modelo sugerido era el de la decisión de 1980 sobre el establecimiento de un sistema de hojas amovibles, con la adición de una nueva columna relativa a los demás derechos y cargas. Los Miembros que han presentado listas refundidas en hojas amovibles de conformidad con esas directrices no han llenado en la mayoría de los casos las columnas 5 (DPN actuales), 6 (fecha de la primera incorporación) y 7 (DPN respecto de concesiones anteriores) y se han mantenido las pautas establecidas en la transposición inicial al Sistema Armonizado.

⁹⁸ GATT, documento TAR/W/93.

10. La conclusión del procedimiento para introducir en las listas los cambios resultantes de la revisión de 1996 del Sistema Armonizado ha sufrido grandes demoras. Al principio el proceso quedó bloqueado en un gran número de casos por las reservas generales formuladas por algunos Miembros. Esos Miembros adoptaron la posición de que el procedimiento de 1991 no era adecuado para aplicar la revisión de 1996 y era necesario que los Miembros facilitaran la documentación más completa requerida en la decisión de 1983. Otros Miembros afirmaron que para aplicar la revisión de 1996 era preciso seguir la decisión de 1991 y que sólo podía considerarse la modificación del procedimiento actualmente aplicable para futuros cambios del Sistema Armonizado. No pudo llegarse a un acuerdo a este respecto, pero los Miembros que habían formulado reservas generales procedieron después a especificarlas y el proceso quedó desbloqueado tras adoptar el Consejo del Comercio de Mercancías una decisión en la que se establecía que, si no se especificaban en una fecha determinada las objeciones formuladas a la documentación ya presentada, se consideraría que habían prescrito.

11. Al igual que en ocasiones anteriores, los Miembros que no pudieron ultimar el procedimiento establecido antes de la fecha de aplicación de la revisión de 1996 del Sistema Armonizado necesitaron una exención con arreglo al párrafo 3 del artículo IX del Acuerdo sobre la OMC, exención que se les otorgó inicialmente⁹⁹ hasta el 30 de junio de 1996, fecha en la que estaban obligados a haber concluido las negociaciones y consultas. Ese plazo ha tenido que prorrogarse varias veces y el 1º de octubre de 1999 estaba propuesta una nueva prórroga hasta el 30 de abril de 2000. Una condición impuesta en esas decisiones es que los Miembros hayan presentado la documentación o, en circunstancias especiales, que hayan pedido asistencia técnica a la Secretaría para completarla. Como anteriormente, en las decisiones por las que se otorga esa exención se autoriza a los demás Miembros a suspender concesiones negociadas inicialmente con el Miembro de que se trate en la medida en que consideren que dicho Miembro no ofrece compensación suficiente.

12. El 1º de octubre de 1999 habían presentado la documentación relativa a la revisión de 1996 del Sistema Armonizado 41 Miembros (contando a la CEE como uno); en 10 casos se había certificado y en siete se estaba preparando el documento para la certificación. Con respecto a los otros 24 casos, el proceso ha quedado bloqueado, en algunos casos más de dos años, debido a objeciones.

13. No todos los Miembros que han presentado la documentación pero no han ultimado el procedimiento han solicitado exenciones o prórroga de anteriores exenciones. Algunos Miembros amparados por exenciones no han presentado la documentación. Un gran número de Miembros no han presentado la documentación ni solicitado exenciones. Conviene señalar que algunos de esos Miembros, especialmente los que han hecho consolidaciones de tipos máximos, tal vez no necesiten

⁹⁹ OMC, documento G/MA/W/4/Rev.1.

exenciones ni estén siquiera obligados a la transposición de sus concesiones relativas a las mercancías a la versión de 1996 del Sistema Armonizado.

D. Base Integrada de Datos

1. En la Secretaría ha existido una base de datos sobre aranceles y comercio desde principios del decenio de 1970. La primera base de datos, a la que se llamó Estudio Arancelario del GATT y que contenía información sobre los aranceles de aduanas y las importaciones con respecto a 10 países industrializados y las Comunidades Europeas, se estableció después de la Ronda Kennedy para permitir un análisis de la situación arancelaria en esos mercados. Durante la Ronda de Tokio la base de datos fue utilizada por las 11 partes contratantes del GATT que participaron en el ejercicio para facilitar las negociaciones. Los participantes autorizaron a la Secretaría a facilitar a los países en desarrollo información resumida derivada de la base de datos en relación con los productos de interés para ellos desde el punto de vista de las exportaciones.

2. En 1987 se amplió el ejercicio, para abarcar a todas las partes contratantes, cuando las PARTES CONTRATANTES adoptaron el 10 de noviembre de 1987 una decisión¹⁰⁰ en la que se daban instrucciones a la Secretaría de iniciar los trabajos para el establecimiento de una base integrada de datos (BID) consistente inicialmente en información, a nivel de línea arancelaria, sobre tres elementos: importaciones, aranceles y restricciones cuantitativas. Se acordó que, a los efectos de la base integrada de datos, las partes contratantes facilitarían anualmente a la Secretaría datos sobre los aranceles aplicados a las partidas no consolidadas y datos sobre las importaciones de todas las partidas arancelarias, consolidadas y no consolidadas, además de cumplir las prescripciones existentes en materia de notificación aplicables a las restricciones cuantitativas y los aranceles consolidados. La base de datos así establecida fue de gran utilidad durante la Ronda Uruguay, en la que permitió a la Secretaría proporcionar los análisis sobre cuya base evaluaban los participantes los resultados de la Ronda en la esfera de los aranceles con respecto tanto a los productos agropecuarios como a los productos industriales. La BID ayudó también a la Secretaría a hacer aportaciones analíticas en el ejercicio de verificación de las listas de concesiones arancelarias de los participantes con el fin de que pudieran determinar si se había alcanzado el objetivo fijado en Montreal de reducir en un tercio los aranceles aplicados a los productos industriales y se había cumplido la prescripción contenida en el Acuerdo sobre la Agricultura de reducción en un promedio simple del 35 por ciento (24 por ciento en el caso de los países en desarrollo).

3. Tras la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, se revisó el funcionamiento de la BID. Se decidió redimensionarla y hacer que funcionara con información básica sobre aranceles e

¹⁰⁰ GATT, IBDD, trigésimo cuarto suplemento, páginas 76-77.

importaciones antes de ampliar su ámbito con la inclusión de las medidas no arancelarias. El Consejo General, por decisión¹⁰¹ de fecha 16 de julio de 1997, pidió a los Miembros que enviaran anualmente a la Secretaría información para la BID. Debía facilitarse, con carácter obligatorio, información sobre los aranceles NMF, tanto los actuales derechos consolidados como los derechos aplicados; la información sobre los aranceles preferenciales era optativa. En cuanto a la información sobre las importaciones, debía facilitarse por países de origen, sin indicar si las importaciones se realizaban en régimen preferencial o en régimen NMF.

4. En lo que se refiere a la difusión de la información contenida en la BID, en junio de 1997 el Comité de Acceso a los Mercados adoptó un documento en el que se disponía lo siguiente:

"La BID contiene información que ya es del dominio público: aranceles publicados en los aranceles de aduana nacionales, concesiones que figuran en la lista de concesiones de la OMC y estadísticas sobre importaciones publicadas por organismos nacionales de estadística. Esta información de la BID se ha puesto a disposición de todos los Miembros de la OMC y de las organizaciones internacionales para su uso interno. Esta es la política que la Secretaría aplica actualmente para difundir la BID en el CD-ROM, aunque tal vez deba ser objeto de revisión."¹⁰²

5. Algunos Miembros, preocupados por el grado de cumplimiento por parte de los Miembros de la obligación de notificación con respecto a la BID, sugirieron la restricción parcial del acceso a los Miembros que incumplieran esa obligación. No obstante, en junio de 1999 se acordó lo siguiente:

"Habida cuenta de la necesidad de asegurar la más amplia participación posible de los Miembros en la BID y el pleno cumplimiento de la Decisión del Consejo General de 16 de julio de 1997 (WT/L/225) relativa a la presentación de información para la BID, los Miembros acordaron que el Comité de Acceso a los Mercados iniciase antes del 1º de junio de 2000 un examen del funcionamiento de la BID y de las actividades de asistencia técnica relacionadas con la BID. Si en el momento del examen la participación de los Miembros en la BID fuera sustancialmente inferior al nivel actual de participación se suspendería temporalmente el acceso a los datos de la BID hasta que volviese a obtenerse una participación suficiente, salvo que se acuerden otras disposiciones que los Miembros consideren apropiadas."¹⁰³

6. La información contenida en la BID se distribuye no sólo mediante el CD-ROM de la BID sino también en línea. Mientras que el CD-ROM de la BID permite visualizar e imprimir los datos relativos a las líneas arancelarias y a los agregados, en línea los datos al nivel de líneas arancelarias pueden analizarse más a fondo utilizando soporte lógico de ordenador personal, lo que puede ser de gran utilidad durante las negociaciones y renegociaciones arancelarias.

¹⁰¹ OMC, documento WT/L/225.

¹⁰² OMC, documento G/MA/IDB/1/Rev.1.

¹⁰³ OMC, documento G/MA/IDB/3.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Negociaciones plurilaterales sectoriales: un instrumento adicional de liberalización

1. Si bien el mejor medio de obtener resultados ambiciosos en la liberalización arancelaria es la celebración de rondas de negociaciones comerciales de gran alcance y ámbito mundial, la liberalización sectorial de carácter plurilateral constituye un instrumento adicional que puede utilizarse durante las rondas y también en el intervalo de una ronda a otra. La liberalización sectorial, ya sea durante las rondas o entre una y otra ronda, pueden realizarla plurilateralmente Miembros que reúnan una proporción dominante de las exportaciones mundiales (por ejemplo, el 80 por ciento), como ocurrió en la Ronda Uruguay y en el Acuerdo sobre Tecnología de la Información. Existen precedentes y existen normas que rigen las negociaciones plurilaterales entre rondas. Esas negociaciones pueden contribuir a mantener el impulso de la liberalización del comercio mundial en momentos en que no se estén celebrando negociaciones de ámbito más amplio. Inútil es decir que los resultados deben aplicarse en régimen NMF y que todos los Miembros que deseen participar en las negociaciones deben poder hacerlo.

Vigilancia de futuras renegociaciones

2. Con el fin de contribuir a agilizar las renegociaciones y de lograr que los resultados de esas negociaciones se notifiquen e incorporen en las listas, es necesario que los Miembros mantengan una vigilancia de todas las renegociaciones que puedan celebrarse en el futuro en el marco de los diversos artículos del GATT de 1994. A tal efecto, debe facilitarse periódicamente al Comité de Acceso a los Mercados información sobre la situación en que se hallan en cada caso esas negociaciones. La Secretaría puede compilar esa información sobre la base de los datos de que disponga.

Órgano permanente de modificación y rectificación

3. Actualmente las solicitudes de rectificación pueden quedar bloqueadas por objeciones presentadas por un Miembro a una propuesta hecha por otro Miembro y pueden permanecer así durante años. Debe considerarse la posibilidad de establecer un órgano permanente, integrado por Miembros, que, cuando se formule una objeción, pueda examinar todas las propuestas de rectificación con miras a hallar soluciones apropiadas.

Preparación de una nota actualizada sobre la situación de las Listas

4. Con objeto de facilitar la labor de preparación de las listas refundidas en hojas amovibles que han de sustituir a todas las listas anteriores, según la decisión adoptada por el Consejo General el

29 de noviembre de 1996, debería pedirse a la Secretaría que actualizara la nota que figura en el documento TAR/W/7, de fecha 18 de junio de 1980, sobre la "Situación de las listas" y enumerara todos los instrumentos que constituyen las listas de los Miembros relativas a las mercancías. Los esfuerzos realizados anteriormente para elaborar listas refundidas en hojas amovibles sólo han tenido un éxito parcial, ya que no se ha facilitado la información correspondiente a varias columnas. Incluso en la decisión de 29 de noviembre de 1996 se dispone que las nuevas listas refundidas en hojas amovibles reemplazarán a todas las listas anteriores a todos los efectos, excepto en lo que se refiere a los DPN históricos. Así pues, los instrumentos anteriores seguirán siendo válidos como fuente de información en lo que respecta a los DPN históricos aun cuando los Miembros logren llenar todas las columnas de las nuevas listas refundidas en hojas amovibles. Por consiguiente, la labor de preparar la relación de todos los instrumentos anteriores que constituyen las listas relativas a las mercancías merece ser considerada prioritaria.

Realización de la transposición al Sistema Armonizado

5. Debe darse asimismo prioridad a la transposición de las listas anteriores y posteriores a la Ronda Uruguay a la nomenclatura del Sistema Armonizado, con las modificaciones introducidas hasta 1996. Ello debe realizarse en medida sustancial antes de que se establezca una fecha para la presentación de las nuevas listas refundidas en hojas amovibles de conformidad con la decisión de 29 de noviembre de 1996.

Localización de información sobre anteriores renegociaciones

6. Debe autorizarse también a la Secretaría a localizar información sobre todas las renegociaciones entabladas de conformidad con el artículo XXVIII en los casos en que no se hayan facilitado los informes finales, con el fin de saber si las renegociaciones se abandonaron o si concluyeron con retiradas o modificaciones que quedaron absorbidas en los resultados de rondas de negociaciones. Esta tarea debe limitarse a las renegociaciones incompletas mencionadas en la nota de la Secretaría, de fecha 18 de junio de 1980, sobre la "Situación de las listas", mencionada en el párrafo 4 *supra*, y las renegociaciones realizadas después.

Examen de la necesidad de prever DPN flotantes con respecto a las concesiones de la Ronda Uruguay

7. A diferencia de lo ocurrido en la Ronda Kennedy y la Ronda de Tokio, en la Ronda Uruguay no se adoptó decisión alguna sobre DPN flotantes. Al no haber informes de negociaciones bilaterales y habida cuenta de que en el contexto de esas negociaciones no se otorgan por lo general específicamente DPN, los DPN son prácticamente inexistentes con respecto a las concesiones convenidas durante la Ronda Uruguay. Teniendo en cuenta las implicaciones que ello puede tener

para la aplicación del párrafo 3 del artículo XXVIII del GATT de 1994, debe considerarse la posibilidad de adoptar una decisión sobre DPN flotantes con respecto a las listas anexas al Protocolo de Marrakech. Tal vez fuera incluso mejor prever la adopción de una decisión sobre DPN flotantes que fuera aplicable no sólo a las listas anexas al Protocolo de Marrakech sino también a todas las concesiones arancelarias futuras.

Actualización de los Procedimientos de 1980 para la modificación o rectificación de las listas

8. Deben actualizarse los Procedimientos de 1980 para la modificación o rectificación de las listas de concesiones arancelarias y debe legalizarse la práctica de aplicar esos procedimientos a las modificaciones resultantes de decisiones unilaterales y negociaciones bilaterales o plurilaterales.
