

EL ACUERDO GENERAL DE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (*)

por Fernando García-Oldini C.,
Ayudante del Seminario de Ciencias Económicas.

LIBERACION DEL COMERCIO

I.— Las Negociaciones Arancelarias.

“Las partes contratantes reconocen que los derechos de aduana constituyen con frecuencia serios obstáculos para el comercio” (Art. XXIX, párrafo 1). Por consiguiente, las negociaciones multilaterales tendientes a rebajarlos revisten una gran importancia, y las PARTES CONTRATANTES (esto es, las partes contratantes del Acuerdo General actuando colectivamente, en cuyo caso se designan habitualmente con mayúsculas) pueden organizar periódicamente tales negociaciones.

Hasta la fecha el método de negociaciones característico del GATT, ha sido el de negociaciones multilaterales producto por producto, a base de reciprocidad y de ventajas mutuas. El objeto de las negociaciones es no sólo la reducción de los aranceles aduaneros, sino que, además, de toda otra traba al comercio cuya existencia no esté prohibida por el Acuerdo General, en especial la protección obtenida por medio de la operación

de monopolios de importación, los impuestos internos o el nivel de subsidios que tiendan directa o indirectamente a reducir las importaciones. (Reglas y Procedimientos para la Conferencia Tarifaria convocada para principiar en Ginebra el 1º de Septiembre de 1960, párrafo II, b, ii).

Las negociaciones se realizan en forma bilateral, negociando cada delegación con las de aquellos países con quienes desee hacerlo (1). Como ya indicamos, se negocia producto por producto y a base de reciprocidad, equilibrando en cada caso las ventajas concedidas y las recibidas (2). Los resultados son después extendidos a todos los países, mediante el juego de la cláusula de la nación más favorecida e incorporando desde el comienzo todas las concesiones otorgadas por cada país en una lista única, codificada (3). (Reglamento Torquay, párrafo 14). Esto trae, entre otras consecuencias, que la valoración de las concesiones dadas y recibidas en cada negociación entre dos partes debe tomar en cuen-

(*) Continuación de lo publicado en el número anterior.

(1) Reglamento de Torquay, párrafo 9.

(2) Rapport de Londres, Pág. 55. “Procédure destinée . . .” Sección C, 1 y 2.

(3) Ver párrafo 3, de la presente sección.

ta no sólo las ventajas directas negociadas, sino que además las ventajas indirectas derivadas de las concesiones otorgadas por ambas partes a terceros.

Las negociaciones bilaterales se llevan sobre la base de la regla del principal proveedor. Esto es, ningún país que entra en negociaciones tiene el deber de otorgar concesiones sobre un producto determinado sino cuando sus principales importaciones de ese producto provienen del país que solicita la concesión (4). Naturalmente, nada se opone a que un país otorgue concesiones aunque no se cumpla este requisito, si llega a un recuerdo al respecto.

Como preparación de cada serie de negociaciones arancelarias (5), todo participante debe hacer llegar a los demás todas las informaciones pertinentes, como ser un ejemplar de su arancel aduanero, informaciones detalladas sobre sus demás derechos, imposiciones y reglamentaciones relativas a las importaciones, y sus estadísticas de comercio exterior reciente (6). Debe también hacer llegar una lista preliminar de las partidas sobre las cuales piensa solicitar concesiones, con el objeto de permitir la rea-

lización, con la necesaria anticipación, de los estudios técnicos pertinentes (7). Posteriormente, más o menos tres meses antes de la apertura de la conferencia (8), debe enviarse una lista definitiva de peticiones. El día de la conferencia toda parte que negocia debe estar dispuesta a entregar a cada una de las demás una "lista de ofertas", que especifica los productos sobre los cuales está dispuesto a negociar, la situación actual de esos productos y la concesión ofrecida, quedando entendido que, al presentar sus ofertas un país participante lo hace en la presunción de que la parte contratante con la que negocia accederá a sus propias peticiones. Las negociaciones bilaterales se abren al efectuar el intercambio de las listas de ofertas.

Las distintas negociaciones bilaterales son coordinadas mediante la labor de un "grupo de trabajo de las negociaciones arancelarias" (9).

Las negociaciones se desarrollan producto por producto, al igual que en la negociación de tratados bilaterales corrientes. Ningún país está obligado a negociar sobre tal o cual producto, sino que es libre de elegir aquellos productos sobre los cuales

- (4) También debe tomarse en cuenta el probable curso futuro del comercio al aplicar esta regla. Así por vía de cambios económicos o en razón de las concesiones puede un país llegar a ser principal proveedor (Rapport Londres Pág. 54).
- (5) Hasta ahora se han realizado cinco: Ginebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1950-51), Ginebra (1956) y Ginebra (1960-61). Entre los días 16 y 21 de Mayo próximo se llevará a efecto en Ginebra otra. Cuarenta y cuatro naciones que asistirán han colocado entre los temas principales que se debatirán, las reducciones y/o eliminaciones de barreras aduaneras al comercio internacional; medidas que permitirán el acceso a los mercados consumidores de productos primarios y agrícolas diversos, y la expansión del comercio de países en proceso de desarrollo.
- (6) Para más detalles, ver reglamento de Torquay, párrafos 7 y siguientes.
- (7) Por ejemplo, la ley norteamericana exige publicación y ciertos procedimientos previos a cualquier concesión.
- (8) En Torquay, el plazo era hasta el 15-VI-1950. Apertura sesiones al 28-IX-1950.
- (9) Reglamento de negociaciones, párrafo 4. Reglamento de negociaciones, párrafo 13.

desea negociar y decidir hasta qué punto desea dar concesiones. Tampoco está obligado a hacer concesiones en compensación de las cuales no se le ofrezcan ventajas equivalentes (10). La obligación general de negociar requiere solamente llegar a un acuerdo con cada parte contratante en su negociación respectiva.

Las concesiones que una parte puede ofrecer son no sólo las efectivas rebajas aduaneras, de mayor o menor alcance, sino que también la simple consolidación del derecho actual contra eventuales aumentos. En este aspecto, las reglas establecen un principio de valoración enteramente nuevo (11), según el cual "la consolidación de un derecho aduanero poco elevado o de un régimen de admisión en franquicias se considerará, en principio, como una concesión de un valor igual a una reducción sustancial de derechos de aduana elevados, o a la eliminación de una preferencia arancelaria". Este principio y su aplicación fueron motivo de largas controversias y aún hoy el problema de la disparidad de los niveles arancelarios es una de las causas permanentes de descontento y motor de más de una tentativa de perfeccionamiento del Acuerdo General o de innovación en las técnicas

de negociación (12). Representa una transacción entre los países de aranceles altos (13), que sostenían que todas las concesiones debían ser proporcionales, y los de aranceles bajos (14) que defendían la necesidad de nivelar la incidencia general de los aranceles en los distintos países del mundo. Sin embargo, cada grupo sigue creyendo que fué él quien dió más: los de derechos altos, porque ellos los bajaron más; los de derechos bajos, porque —según su punto de vista— aceptaron la estabilización de una situación fundamentalmente injusta y perjudicial para ellos, sin que sea suficiente a su juicio la relativa nivelación alcanzada por intermedio del GATT. (15).

Es de hacer notar el enorme avance que la técnica de negociación multilateral significa con respecto a las negociaciones bilaterales aisladas (16). En efecto, la nueva técnica permite apreciar con exactitud los beneficios que se obtendrán de negociaciones entre otros países y cuyo fruto acrecerá a cada parte contratante en virtud del juego de la cláusula de la nación más favorecida. En esta forma se pueden obtener (y efectivamente se han obtenido) resultados rápidos, generales y de gran trascendencia. Nunca antes se había podido lograr

(10) Rapport de Londres, Pág. 53 "Procédure destinée. . . ." Sección C.

(11) Este principio se ha introducido por primera vez en las negociaciones del GATT durante la Conferencia de Londres, Rapport, Pág. 11-32-54. Hoy día, incorporado al Art. XIX, párrafo 2 a.

(12) Véanse los debates en Torquay sobre la "disparidad de las tarifas Europeas" el Plan Francés para la rebaja de aranceles, las tendencias de reforma en la VIII Sesión (Ginebra-1953).

(13) Especialmente Estados Unidos.

(14) Varios países Europeos.

(15) F. Coppola d'Anna. Revisionary Frennds and Apprehensions regarding GATT's future. Pág. 10. Review of Economic Conditions in Italy. Banco di Roma. Vol. III N.º 6. Nov. 1953.

(16) Esta es la solución a los problemas, antes decisivos, que se derivan de la interdependencia de las medidas de política comercial y que impedían que se logaran resultados positivos en las negociaciones bilaterales.

un acuerdo comercial de tan vasto alcance, entre varios países, pues nadie se atrevió a proponer una negociación multilateral producto por producto, debido a la complejidad extraordinaria que ella alcanzaría. Sin embargo, las fórmulas generales, como ser la reducción en un porcentaje fijo de todos los derechos (que nunca fué aceptada por los países de aranceles bajos) o la reducción de todos los derechos que sobrepasaran un cierto máximo (que fué resistida por los países de tarifas altas), nunca lograron la aceptación de los gobiernos interesados. Por eso fué necesario intentar el sistema de negociar producto por producto, ponderando en cada caso las ventajas y las desventajas.

Con el objeto de evitar que los países mejoren con anticipación su posición negociadora mediante el alza de sus derechos, lo que desbarataría el propósito del Acuerdo General, se prevé la adopción en general, como base de las negociaciones, del arancel vigente en una fecha anterior a la de la convocatoria de la Conferencia (17). Sin embargo, en casos excepcionales, se permite una revisión general del Arancel, sea porque su estudio haya comenzado con mucha anticipación, sea porque el existente era ostensiblemente anacrónico. Si la revisión se basa en una devaluación monetaria o en una subida de los precios, deberá consultarse con las PARTES CONTRATANTES, "con el objeto de determinar primero el cambio eventual de la incidencia de los derechos instituidos por el país en

cuestión, y en segundo lugar, si el cambio deja subsistir una base razonable para la conclusión de negociaciones sobre una base de reciprocidad y ventajas mutuas" (18).

2.— Disposiciones especiales.

a) **Preferencias.**— Las preferencias existentes al elaborarse el Acuerdo, no fueron suprimidas por el Artículo II. Sólo se prohibió en principio su aumento y la creación de preferencias nuevas.

Se pensó igualmente en eliminar gradualmente las preferencias existentes por medio de negociaciones arancelarias. Las reglas al respecto (19) se basan en el principio de consolidación de las preferencias, que establece el Artículo II, en virtud del cual no puede aumentarse el margen de preferencia. Por lo tanto, la reducción del derecho preferencial acarrea la reducción automática del derecho aplicable a la nación más favorecida, mientras que la reducción de éste tiene por efecto automático la reducción del margen de preferencia consolidado. Si se convienen rebajas de ambos derechos, el margen consolidado será el que se convenga; pero éste no puede ser mayor que el existente antes de las negociaciones.

Los compromisos internacionales vigentes "no pueden ser invocados por los Estados que participan en una negociación arancelaria del GATT" para sustraerse a la obligación de negociar respecto a sus preferencias arancelarias, entendiéndose

(17) Por ejemplo: las negociaciones de Torquay (Septiembre 1950 — abril 1951), se hicieron a base de los aranceles "efectivamente vigentes el 15-XI-1949".

(18) Reglamento de Torquay, párrafo 6.

que los acuerdos que resulten de tales negociaciones y que sean incompatibles con aquellos compromisos no impondrán su modificación o denuncia, salvo si las partes de estos compromisos consienten en ella, o, a defecto de su consentimiento, si la modificación o denuncia de estos compromisos se efectúa conforme a sus propias disposiciones" (20).

En la práctica, las esperanzas de lograr la eliminación de las preferencias sólo se han visto satisfechas en forma parcial. Las negociaciones sobre el particular han dado en general resultados fructíferos con las partes contratantes que deseaban ya eliminarlas, v. gr. Canadá. En cambio en negociaciones con países como el Reino Unido, y Australia, las reducciones tuvieron que pagarse dos veces: una al país que otorgaba la preferencia y otra al que se beneficiaba con ella.

b) Margen de protección derivado del Comercio Estatal.— El Acuerdo General afirma la conveniencia e importancia de reducir, mediante negociaciones, los obstáculos al comercio internacional que pueden derivarse del comercio estatal (Artículo XVII, párrafo 3). Las negociaciones podrán referirse a la reducción de derechos y de otras cargas sobre la importación y la exportación o a la celebración de todo otro acuerdo compatible con las disposiciones del Acuerdo General (nota interpretativa al Art. XVII, párrafo 3). Para la inteligencia de lo anterior es necesario tener presente las disposiciones del Art. III, párrafo 4, y su respectiva nota interpretativa, en especial la dispo-

ción del apartado 2 de esta última: "el derecho a la importación representará el margen en que el precio pedido por el monopolio de importación por el producto importado, excede del precio al desembarque de dicho producto", tomando en cuenta los diversos ajustes detallados en la misma nota.

c) Otros casos.— En general puede pedirse en las negociaciones del GATT cualquier concesión comercial que las partes estimen convenientes. En el texto del Acuerdo hay disposiciones que aplican este principio en varios casos particulares.

El Artículo IV, párrafo 5, prohíbe la mantención o establecimiento de ciertas reglamentaciones cuantitativas internas. El párrafo 6 excluye de esta regla a las que estuvieran "vigentes el 1-VII-39 o el 10-IV-47, o el 24-III-1948, a opción de dicha parte contratante", bajo reserva de que no sean modificadas en detrimento de las importaciones y que "sean consideradas como derechos de aduana a los efectos de negociación".

Otro caso es el de los impuestos internos que discriminen entre la producción nacional y las importaciones. Dichos impuestos deben ser eliminados en virtud del Artículo IV, pero pueden mantenerse los que estaban vigentes en la fecha del Protocolo de Aplicación Provisional, mientras el Acuerdo General se aplique en virtud de dicho Protocolo y siempre que se cumplan los requisitos que el mismo establece. Un impuesto semejante puede ser objeto de negociación, al igual que el monto de un impuesto interno no discriminatorio que afecte

(20) Reglamento de Torquay, párrafo 3. e).

las importaciones (21).

3.—Listas de Concesiones.

Los resultados de las diversas negociaciones emprendidas por cada parte contratante se establecen en una lista única de concesiones (22), que comprende las obligaciones asumidas por cada parte contratante con respecto a todas y cada una de las otras partes contratantes. Las listas están divididas en dos partes: la primera contiene los compromisos tomados en relación a la tasa aplicable a la nación más favorecida, y la segunda las concesiones otorgadas, en la tasa preferencial, a los países que gozan de preferencias en virtud del Artículo II (23).

El Artículo III, en su párrafo 1, establece la obligación de cada parte contratante, de acordar un tratamiento comercial a las otras partes contratantes que no sea menos favorable que el previsto en la lista correspondiente. Para ello declara que el **derecho de aduana propiamente tal** no podrá ser superior al que corresponda según la parte de la lista aplicable (24), tomando en cuenta las cláusulas que en ella se hayan estipulado. Además, **los demás derechos o cargas de cualquiera clase aplicados a la importación o con motivo de ésta**, no podrán ser superiores a los que estaban vigentes a la fecha del Acuerdo General o que se impusieran

después "como consecuencia directa y obligatoria" de la legislación entonces en vigor (25). Esta última frase excluye las alzas "permitidas" por la ley, sin que sean por ello obligatorias.

Las disposiciones citadas no impiden a ninguna parte contratante (26) percibir, a la importación de un producto cualquiera:

i) una carga equivalente a un impuesto interior, conforme al Artículo IV.

ii) un derecho compensatorio o antidumping, conforme al Artículo VI.

iii) derechos u otras cargas proporcionales al servicio prestado, conforme al Artículo VIII.

El Artículo III, párrafo 7 incluye las listas de concesiones en la parte I del Acuerdo General. En consecuencia, su aplicación, en virtud del Protocolo de Aplicación Provisoria, no está sujeta a ninguna de las limitaciones que éste establece a la aplicación de la parte II del Acuerdo, y su enmienda —de acuerdo con lo previsto en el Artículo XXX— requiere la aceptación unánime de las partes contratantes (27).

4.—Obligación de Negociar.

No hay en el Acuerdo General ningún Artículo, equivalente al Art. 17 de la Carta de La Habana, que establezca explícitamente la obligación de

(21) Todo lo cual, se entiende siempre que se llegue a un acuerdo entre los interesados, que sea ventajoso para ambos.

(22) Rapport de Londres, Pág. 54.

(23) Estas concesiones no pueden aumentar el margen de preferencia y se ciñen a las reglas expuestas en el párrafo 2, a) de la presente sección.

(24) La parte primera es aplicable a todo país; la parte segunda es aplicable a todos los países que están admitidos al régimen preferencial según el Artículo II.

(25) Artículo III, párrafo 1, b.

(26) Artículo III, párrafo 2.

(27) Ver. sin embargo, párrafo 5 de esta sección, sobre "Modificaciones de listas".

negociar rebajas aduaneras sustanciales. Sin embargo, esta obligación se desprende de varios Artículos y en la práctica ha demostrado ser tal vez la más real y positiva de las derivadas del Acuerdo. Y esto, porque su existencia es vital al equilibrio multilateral que se halla en la base de la estructura del GATT. Si un país pudiera ser miembro y sustraerse a la obligación de negociar, obtendría todas las ventajas indirectas derivadas de las negociaciones de los demás países entre sí, las que le alcanzarían en virtud del juego de la cláusula de la nación más favorecida; en cambio, él no habría hecho sacrificio alguno, no ofrecería ventaja alguna a los demás miembros. Un caso similar se presentaría si un país negociara y sin embargo ofreciera sólo concesiones poco sustanciales. Para el correcto equilibrio de las ventajas y sacrificios de cada parte, es necesario que todas contribuyan en forma **equivalente**. Debe notarse que esto no quiere decir que los aportes deban ser "iguales", sino que la igualdad sugerida por la voz "equivalente" está subordinada a todos los factores especiales que condicionan la vida económica de cada país, como ser su grado de desarrollo económico, su estructura fiscal, la importancia del comercio exterior en su economía, la incidencia protectora de su arancel aduanero, etc.

En realidad no fué necesaria la inclusión de un Artículo que estableciera para las partes originales del GATT la obligación de negociar, pues ellas ya habían terminado con éxito la serie de negociaciones de

Ginebra cuando se firmó el Acuerdo General. Por eso las reglas al respecto se redactaron más bien en la hipótesis de que se aplicarían a países que adhirieran posteriormente al GATT, lo cual no las priva, naturalmente, de su aplicabilidad general.

La adhesión de cualquier país puede efectuarse en condiciones que se determinarán en cada caso por las PARTES CONTRATANTES de acuerdo con el interesado (28). Estas condiciones pueden naturalmente referirse a cualquier objeto que se estime apropiado; pero la condición básica ha sido hasta ahora la negociación de concesiones arancelarias que equivalgan tanto a las ventajas que obtiene el adherente de la extensión a él de los beneficios concedidos por las partes primitivas durante las negociaciones anteriores a la adhesión (29), como a las ventajas directas e indirectas que logre en sus negociaciones con las otras partes contratantes.

El Artículo XXXIII original exigía la aprobación unánime de las partes contratantes para la adhesión de un nuevo miembro. El protocolo de La Habana (30) cambió esta regla y limitó la exigencia a los 2/3 de los votos, con lo cual se facilitó la adhesión de los países que no habían negociado en Ginebra en 1947.

Esta reforma trajo como consecuencia la posibilidad de que un país pudiera encontrarse amarrado contra su voluntad en un tratado comercial con otros países, con los cuales podía no haber siquiera negociado. Para solucionar este problema, el mismo Pro-

(28) Artículo XXXIII.

(29) La historia de las adhesiones al GATT de numerosos países muestra este hecho con absoluta claridad. Ver las Actas de Torquay, Annecy y las negociaciones de adhesión del Japón.

(30) De fecha 24-III-1948; en La Habana tuvieron una voz importante muchos países pequeños, los que impulsieron esta modificación.

toloco de La Habana introdujo en el Acuerdo un nuevo Artículo (XXXV) que dispone que el Acuerdo (o su Art. III) no se aplican entre dos partes contratantes que no hayan iniciado negociaciones arancelarias, si una de ellas no consiente en esta aplicación en el momento en que una u otra llega a ser parte contratante (31). Se entiende que se han iniciado las negociaciones cuando las delegaciones intercambian sus listas de ofertas (32).

En relación con las disposiciones mencionadas, el Artículo XXVII establece que se puede suspender o retirar una concesión si fué negociada primitivamente con un país que no llegó a ser parte contratante, o que dejó de serlo. Todo ello previa información a todas las partes contratantes y —si se fuera invitado a ello— consulta con aquéllas que tienen un interés sustancial en dicha concesión.

5.—Modificación de las listas.

Con el objeto de evitar que la rigidez de las listas de concesiones cause perjuicios graves a las partes contratantes y, al mismo tiempo mantener la permanencia de las concesiones a un nivel no menos favorable que el ya logrado, el Art. XXVIII prevé disposiciones tendientes a la modificación de las listas que figuran entre las más precisas y detalladas del Acuerdo y que, por esto mismo, es necesario transcribir casi literalmente. Con tal objeto, el primer día de cada período trienal, a partir del 1º de enero de 1958, toda parte contratante podrá modificar o retirar una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo,

previo una negociación y un acuerdo con toda otra parte contratante con la que haya negociado originalmente dicha concesión, así como no cualquier otra parte contratante cuyo interés como abastecedor principal sea reconocido por las PARTES CONTRATANTES, y a reserva de que haya entablado consultas con cualquier otra parte contratante cuyo interés sustancial en la concesión de referencia sea reconocido por las PARTES CONTRATANTES. Según el párrafo 4 de la nota interpretativa al párrafo 1 del Art. XXVIII "las PARTES CONTRATANTES sólo deberían reconocer el interés de una parte contratante como principal abastecedor, si ésta hubiera tenido, durante un período razonable anterior a la negociación, una parte mayor del mercado de la parte contratante demandante, que la de la parte contratante con la que se hubiere negociado originalmente la concesión o si, a juicio de las PARTES CONTRATANTES, habría tenido esa parte, de no haber habido restricciones cuantitativas de carácter discriminatorio aplicadas por la parte contratante demandante".

No obstante la definición anterior las PARTES CONTRATANTES podrán determinar excepcionalmente que una parte contratante tiene un interés de principal proveedor si la concesión que se renegocia "afectara a intercambios que representan una parte importante de las exportaciones totales de dicha parte contratante".

Las consultas con los países que posean un interés sustancial en la concesión, plantean el problema difícil de definir dicho "interés substan-

(31) La interdependencia de dos requisitos fue precisada en los debates de La Habana.

(32) Decisión interpretativa del Presidente del GATT (31-V-1949).

cial". Las PARTES CONTRATANTES, después de reconocer que dicha expresión "no admite una definición precisa", han tratado de reducir el margen de juego y han declarado que debe interpretarse restrictivamente; es decir, de manera "que se refiera exclusivamente a las partes contratantes que absorban o que —de no haber restricciones cuantitativas de carácter discriminatorio que afecten a sus exportaciones— absorberían verosímilmente una parte apreciable del mercado de la parte contratante que se proponga modificar o retirar la concesión".

En el curso de las negociaciones y en el acuerdo a que se llegue, las partes contratantes interesadas tratarán de mantener las concesiones "a un nivel no menos favorable" que el que existía antes de las negociaciones.

Si las partes contratantes principalmente interesados no pueden llegar a un acuerdo dentro de los plazos fijados "la parte contratante que tenga el propósito de modificar o retirar la concesión", tendrá la facultad de hacerlo. Pero "toda parte contratante con la cual se haya negociado originalmente esta concesión", y toda parte contratante "cuyo interés como principal abastecedor" o cuyo "interés substancial" hayan sido reconocidos por las PARTES CONTRATANTES "tendrán la facultad de retirar, en un plazo de seis meses, a contar de la fecha de la aplicación de esta medida y treinta días después que las PARTES CONTRATANTES hayan recibido una notificación escrita, concesiones substancialmente equivalentes que hayan sido negociadas originalmente con la parte contratante demandante".

En caso de que las partes contra-

tantes principalmente interesadas lleguen a un acuerdo que no dé satisfacción a otra parte contratante cuyo "interés substancial" haya sido reconocido, ésta estará facultada para retirar en la forma y dentro de los plazos indicados en el párrafo anterior "concesiones substancialmente equivalentes que hayan sido negociadas originalmente con la parte contratante demandante".

Fuera de las fechas determinadas en el Art. XXVIII, párrafo 1, las listas pueden ser modificadas, en cualquier momento, de conformidad con los procedimientos del Art. XXVIII, párrafo 4, que son esencialmente similares a los recién analizados. Las principales diferencias residen en que, para poder renegociar las listas fuera de los plazos previstos en el Art. XXVIII, párrafo 1, es necesario obtener la autorización de las PARTES CONTRATANTES, sobre la base de la existencia de "circunstancias especiales".

Un país que contempla renegociar en un futuro cercano, pero que no está en situación de hacerlo en los plazos contemplados en el Art. XXVIII, párrafo 1, puede sin embargo reservarse el derecho de modificar la lista correspondiente durante el curso del próximo período trienal, a condición de que se ajuste a los procedimientos descritos al comienzo de este párrafo. Si una parte contratante hace uso de esta facultad, toda otra parte contratante podrá a su vez modificar o retirar las concesiones negociadas originalmente con dicha parte contratante, de conformidad siempre a los procedimientos antes mencionados (Art. XXVIII, párrafo 5).

Los resultados de las negociaciones tendientes a modificar las listas se incorporan en un protocolo de modificaciones, el que requiere la firma

de todas las partes contratantes para entrar en vigor, pues, como se ha dicho, las listas de concesiones forman parte interesante de la Parte I del Acuerdo (Art. III, párrafo 7). Ello se ha traducido en la práctica en que la entrada en vigor de los protocolos de modificaciones ha sido frecuentemente demorada sin justificación. Con el objeto de eliminar esta dificultad, se previó, al reformarse el Acuerdo, la introducción en el Artículo XXX de un nuevo párrafo (Párrafo 3) que establece que toda enmienda a las listas anexas al Acuerdo que implique modificaciones de forma o que hayan sido adoptadas en virtud de determinados Artículos del GATT, entrará en vigor, previa declaración de

las PARTES CONTRATANTES a la expiración de un plazo de treinta días a contar de la fecha de esta declaración "a condición de que con anterioridad a ella todas las partes contratantes hayan recibido noticia de la enmienda propuesta y de que, en un plazo de treinta días a contar de la fecha de esa notificación, ninguna parte contratante haya formulado objeción alguna fundándose en que tal enmienda no esté comprendida en las disposiciones del presente párrafo".

Es de notar que el nuevo texto, junto con facilitar el funcionamiento del Acuerdo, conserva el derecho de toda parte contratante a oponerse a la enmienda.