



CONSEJO

Examen de la diferencia sobre los semiconductores

Tras intensas consultas del Presidente del Consejo con las partes interesadas, en la reunión del 15 de abril pudo llegarse en el Consejo a un consenso sobre el establecimiento de un grupo especial relativo al comercio japonés de semiconductores. La Comunidad Europea, con el apoyo de varios países, había comunicado al Consejo, el 4 de marzo, sus preocupaciones en relación con el Acuerdo sobre el Comercio de Semiconductores, concertado entre el Japón y los Estados Unidos.¹ Ni el Japón ni los Estados Unidos se opusieron al consenso, aunque recordaron que consideraban infundada la petición de que se estableciera un grupo especial en relación con un acuerdo bilateral. El Grupo Especial fue establecido y recibió el mandato de examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes del Acuerdo General, el asunto sometido a las Partes Contratantes por la Comunidad Económica Europea, referente al comercio japonés de semiconductores, en el contexto del acuerdo entre el Japón y los Estados Unidos, y formular las conclusiones, inclusive sobre si ha habido anulación o menoscabo de ventajas, que ayuden a las Partes Contratantes a hacer recomen-

daciones o resolver sobre la cuestión, conforme a lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo XXIII. Quedó entendido que, habida cuenta de la naturaleza especial de la cuestión que ha de examinarse y que guarda relación con determinados aspectos del acuerdo entre el Japón y los Estados Unidos, el Grupo Especial procederá de manera que los Estados Unidos tengan la posibilidad de participar en los trabajos del Grupo Especial en la medida necesaria e idónea.

En las reuniones celebradas por el Consejo en octubre y marzo, habían reservado sus derechos a presentar sus opiniones ante el Grupo Especial Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Corea, Hong Kong, Malasia, los Países Nórdicos, Singapur y Suiza. A estos países se unieron, en abril, Austria, México y Tailandia.

Bajo otro punto del orden del día, el representante del Japón señaló a la atención del Consejo que el Gobierno de los Estados Unidos tenía el propósito de imponer en forma unilateral a **determinados productos japoneses unos derechos de aduana del 100 por ciento** a partir del 17 de abril. El orador indicó que el Gobierno del Japón seguiría tratando de resolver de manera satisfactoria su diferencia con los Estados Unidos relativa al comercio de semiconductores,² pero que si los incrementos de los derechos estadounidenses comenzaban a aplicarse pediría inmediatamente al Gobierno de los Estados Unidos la celebración de las consultas previstas en el párrafo I del artículo XXIII del Acuerdo General, con el fin de obtener la supresión de esas medidas por ser contrarias a los artículos primero y II del Acuerdo General.

El representante de los Estados Unidos insistió en que proseguían las consultas encaminadas a resolver esta cuestión, pero que no compartía la opinión del Japón sobre las medidas que preveían adoptar los Estados Unidos.

Otros asuntos

Nicaragua señaló a la atención del Consejo el hecho de que nada se había hecho todavía en relación con el informe del Grupo Especial que resolvió sobre las

medidas comerciales de prohibición del comercio adoptadas por los Estados Unidos contra Nicaragua al amparo del artículo XXI del Acuerdo General. El Consejo acordó volver a examinar esta cuestión en su próxima reunión y, entretanto, el Presidente del Consejo celebrará consultas al respecto.

El Consejo tomó nota asimismo de las inquietudes manifestadas por la Comunidad Europea acerca de la legislación estadounidense relativa a la reforma fiscal aplicable a las **pequeñas aeronaves de transportes de pasajeros**. El representante de los Estados Unidos afirmó que esa legislación era de carácter transitorio y dejaría de aplicarse a partir de julio de 1987.

¹ Los argumentos de la CEE, al igual que los del Japón y Estados Unidos, se expusieron en el N.º 44 de FOCUS.

² N de la R: Según los Estados Unidos, el Japón no ha respetado los compromisos en materia de precios consignados en el acuerdo bilateral.

Degradación del poder adquisitivo de los funcionarios del GATT

El Consejo examinó el problema de los sueldos y pensiones de los funcionarios del GATT, fuertemente perjudicados sobre todo por la baja del dólar. Numerosas partes contratantes compartieron las preocupaciones del personal del GATT y han instado a la Comisión de Administración Pública Internacional a que se esfuerce por preparar, para su reunión de julio de 1987, una solución a largo plazo, aceptable y duradera. Por otra parte, varias de ellas consideraron que hasta entonces debía buscarse una solución provisional. El Consejo examinará de nuevo esta cuestión en su reunión de 14 de mayo, con el propósito, ampliamente compartido, de llegar a decisiones.

Los conflictos comerciales enrarecen el clima económico

«En los últimos meses hemos visto, entre las principales naciones comerciantes, una sostenida intensificación de los conflictos comerciales, que ha hecho aumentar la incertidumbre y las tensiones no solamente en el comercio sino también en los mercados financieros», dijo el Director General del GATT, Arthur Dunkel, al Comité para el Desarrollo, del FMI, reunido en Washington el 10 de abril. Y añadió que esos conflictos comerciales «siguen perturbando las relaciones entre gobiernos y empresas y socavan la confianza del inversionista».

«En tal coyuntura, es evidente que sigue siendo imperiosamente necesario que los gobiernos adopten dos series de medidas políticas mutuamente complementarias... Ante la amenaza de una escalada de represalias proteccionistas, es imperativo que los gobiernos respeten con decisión sus compromisos de statu quo y desmantelamiento de las medidas actuales que perturban el

(Continuación en página 4)

Conciliación y solución de diferencias

La conciliación y la solución de diferencias son la piedra angular del GATT y la base del marco contractual del Acuerdo General. Todas las partes contratantes pueden recurrir al GATT para resolver los casos en que estimen que los derechos que les confiere el Acuerdo General han sido ignorados o menoscabados por otras partes contratantes. El buen funcionamiento del procedimiento de solución de dife-

rencias es importante para todos los países, cualquiera que sea su nivel de desarrollo económico. A pesar de haberse visto sobrecargado en estos últimos años, el sistema de solución de diferencias ha funcionado en conjunto de manera satisfactoria (véase recuadro). Sin embargo, se admite en general que puede mejorarse y por ello figura entre los temas de negociación de la Ronda Uruguay.

Principales etapas

El sistema de solución de diferencias tiene su fundamento en el Acuerdo General, pero resulta en gran parte de una evolución de la costumbre, codificada por las decisiones de las Partes Contratantes y, más recientemente, precisada en los acuerdos relativos al marco jurídico concertados en 1979 durante la Ronda de Tokio, y en la Declaración Ministerial de 1982.¹

En el artículo XXII del Acuerdo General se prevén consultas sobre cualquier cuestión relativa a la aplicación del Acuerdo General, y la posibilidad de establecer un grupo de trabajo (abierto a la participación de todos los miembros del GATT, incluidas las partes en litigio). Desde la creación del GATT, sólo una decena de veces se ha invocado el artículo XXII para el estable-

cimiento de un grupo de trabajo, y todos esos casos, salvo uno, son antiguos.

El artículo XXIII del Acuerdo General estipula que tras haber formulado representaciones o proposiciones escritas a la otra parte en la diferencia (párrafo 1), la parte contratante que no haya llegado a una solución mutuamente satisfactoria puede, en virtud del párrafo 2, pedir al Consejo que establezca un grupo de trabajo o un grupo especial (de tres a cinco expertos independientes) para examinar el litigio. En la práctica, el recurso a los grupos especiales es la forma más corriente de la solución de las diferencias porque con él se consigue un examen objetivo de las mismas.

La transgresión de una norma del Acuerdo

General no es la única justificación que ha de presentarse en apoyo de una demanda; una parte puede igualmente aducir que se ha anulado o menoscabado una ventaja para ella resultante del Acuerdo General. El derecho al establecimiento de un grupo especial no es del todo automático sino que está subordinado a «la práctica consuetudinaria» del GATT. En ésta no hay antecedentes de negativas, sino solamente de aplazamiento hasta una siguiente reunión del Consejo. En la Declaración Ministerial de 1982 se inscribe el compromiso de evitar «hacer obstrucción» al proceso de solución de diferencias».

El grupo especial debe ayudar a las partes contratantes a estudiar la diferencia. Oye los argumentos de las partes interesadas, realiza una evaluación objetiva de la cuestión que le ha sido sometida, con inclusión de la aplicabilidad de las disposiciones del Acuerdo General y la conformidad de los hechos con tales disposiciones, y comunica sus conclusiones al Consejo, el cual está capacitado para formular recomendaciones a las partes.

Plazos

Una vez adoptada la decisión de establecer un grupo especial, éste debe constituirse dentro de los treinta días siguientes. Sin embargo, algunas veces este proceso se retrasa por la dificultad en llegar a un acuerdo sobre la composición del grupo o sobre la formulación de su mandato.

Salvo en casos urgentes en los que el grupo debe rendir su informe dentro de los tres meses siguientes a su creación, no se fijan plazos precisos: en el memorándum de 1979 se indica que «el tiempo que necesitarán los grupos especiales variará según los casos», pero que no debe haber «demoras indebidas». En cuanto al informe, debe ser examinado «con prontitud» y deberán adoptarse las disposiciones adecuadas «en un plazo razonable».

Balace a finales de 1986

Desde 1948 se han presentado en total unas 100 reclamaciones al amparo del párrafo 2 del artículo XXIII del Acuerdo General. El número preciso de reclamaciones es difícil de establecer porque en algunos casos las partes contratantes han sometido sus diferencias al Consejo sin referirse expresamente al párrafo 2 del artículo XXIII. Las 100 reclamaciones no representan más que una proporción muy reducida de las diferencias resueltas de conformidad con el Acuerdo General, porque la mayoría de los conflictos acerca de la interpretación o aplicación del Acuerdo General se dirimen en consultas bilaterales, sin intervención alguna de las Partes Contratantes. La principal función práctica del procedimiento establecido en el párrafo 2 del artículo XXIII es la de proporcionar un estímulo para la solución de las diferencias por acuerdo mutuo.

Alrededor de la mitad de las reclamaciones sometidas al GATT, 52 para ser precisos, ha dado lugar a la presentación de un informe por un grupo especial. Los otros casos se resolvieron en periodos de sesiones de las Partes Contratantes, grupos de trabajo, grupos de expertos o mediante consultas bilaterales, antes de que se reuniera el grupo especial. De esos informes, 50 han

sido adoptados, han dado lugar a una solución mutuamente satisfactoria y por consiguiente a la retirada de la reclamación o, en dos casos, se han aplicado sin ser adoptados.

Con referencia al periodo necesario para completar el procedimiento de los grupos especiales, desde 1982, año en que se introdujeron las modificaciones más recientes en el mencionado procedimiento, entre la decisión del Consejo de establecer el grupo especial y su decisión de adoptar el informe del grupo transcurrieron poco más de 12 meses por término medio. Los grupos especiales han necesitado, en promedio, unos seis meses para realizar su trabajo. Ese plazo comprende el tiempo concedido a las partes para que presentasen sus argumentos, formularan comentarios sobre la parte fáctica del informe y reflexionaran acerca de sus conclusiones.

También se ha recurrido a los procedimientos de solución previstos en los Códigos. Sin embargo, no pudo adoptarse ninguno de los tres informes de los grupos especiales establecidos en el marco del Código de Subvenciones y Medidas Compensatorias, porque en ellos se trataban cuestiones fundamentales de interpretación de ciertos artículos del Código, sobre las cuales han aparecido divergencias en el seno del Comité.

(Continuación en página 4)



El GNM señala progresos en los grupos de negociación de la Ronda Uruguay

En su reunión del 14 de abril, el Grupo de Negociaciones sobre Mercancías (GNM) examinó los progresos realizados hasta la fecha en los 14 grupos de negociación que de él dependen. El debate, en el que los participantes se mostraron ampliamente satisfechos con las nueve primeras semanas de trabajo, puso de manifiesto un panorama general favorable. Se observó que en algunas esferas se habían presentado propuestas concretas de negociación y que se reveía recibir otras en breve. Al mismo tiempo, se convino en que el proceso debía acelerarse. Numerosos delegados expresaron la esperanza de que el progreso general de los grupos de negociación permitiese una pronta aplicación de los resultados, cosa que consideraban esencial para la credibilidad de la Ronda en su conjunto.

Muchos participantes en el GNM se refirieron al efecto que tenían en el entorno económico internacional los actuales conflictos comerciales. Se expresó preocupación ante la evolución de las políticas comerciales nacionales, por entenderse que entraba en pugna con los compromisos políticos de *statu quo* y de «desmantelamiento». Algunos participantes afirmaron que las confrontaciones comerciales entre grandes países industriales redundaban en perjuicio de la ronda de negociaciones, del sistema de comercio multilateral y de los intereses comerciales de los países pequeños y los países en desarrollo.

El calendario de la próxima serie de reuniones de los grupos de negociación es, a la fecha, el siguiente:

con el procedimiento de solución de diferencias del GATT obedecían frecuentemente en gran medida a una falta de voluntad política de mantener su eficacia, así como a importantes diferencias de interpretación de ciertas normas del GATT que únicamente podían resolverse en otros Grupos de Negociación. No obstante, se está de acuerdo en que la introducción de mejoras en el procedimiento podría contribuir a que el funcionamiento del sistema fuera más seguro y rápido. Se hicieron sugerencias encaminadas a acelerar el establecimiento de los grupos especiales -composición y mandato-, así como también sobre la fijación de plazos para la conclusión de su labor y sobre posibles desviaciones de la norma usual del consenso que rige la adopción de los informes de los grupos especiales por el Consejo. Algunos participantes señalaron la situación de desventaja en que se hallan los países más pequeños y los países en desarrollo que no pueden imponer medidas de retorsión cuando los principales países comerciantes no siguen las recomendaciones de los grupos especiales. Se sugirió también que se ejerciera una vigilancia constante del cumplimiento de las recomendaciones de los grupos especiales adoptadas. Gran número de participantes subrayaron el carácter conciliatorio del procedimiento y la idea de que su principal objetivo consistía en restablecer el equilibrio contractual de derechos y obligaciones entre las partes en conflicto en particular y entre las partes contratantes en general.

Grupos de negociación

1. Aranceles	}	Semana del 27 de abril
2. Medidas no Arancelarias		
3. Productos Obtenidos de la Explotación de Recursos Naturales		
4. Textiles y el Vestido		
5. Agricultura	}	Semana del 4 de mayo
6. Productos Tropicales		Semana del 11 de mayo
7. Artículos del Acuerdo General	}	Semana del 18 de mayo
8. Acuerdos de las NCM		Semana del 25 de mayo
9. Salvaguardias	}	Semana del 1.º de junio
10. Subvenciones y las Medidas Compensatorias		Semana del 8 de junio
11. Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, incluido el Comercio de Mercancías Falsificadas	}	Semana del 15 de junio
12. Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio		Semana del 22 de junio
13. Solución de Diferencias	}	Semana del 22 de junio
14. Funcionamiento del Sistema del GATT		

La próxima reunión del GNM tendrá lugar el viernes 26 de junio.

Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio - 2 de abril

Habida cuenta de que la labor anteriormente realizada en esta esfera ha sido relativamente escasa, se ha aceptado que el Grupo tome como punto de partida la presentación de comunicaciones por los participantes, en las que éstos aborden el tema desde la perspectiva de los actuales artículos del Acuerdo General, considerando si contemplan adecuadamente los efectos de restricción y distorsión del comercio resultantes de las medidas en materia de inversiones, identifiquen medidas concretas que engan dichos efectos y examinen de qué modo están tratadas, cuando lo estén, en el Acuerdo General. Estas comunicaciones se examinarán en reuniones sucesivas y, si se constata que los actuales artículos del Acuerdo General adolecen de insuficien-

cias, tal vez se estime necesario negociar disposiciones adicionales. En esta reunión algunos participantes opinaron que el Grupo no debía ser demasiado ambicioso en cuanto a su labor, habida cuenta de la complejidad del tema y de la información relativamente escasa de que actualmente se dispone para extraer conclusiones sobre la necesidad de una posible ampliación de las normas del Acuerdo General. Algunos países en desarrollo hicieron hincapié en que las negociaciones no debían socavar el derecho de los gobiernos a controlar las inversiones con fines de política interna justificables.

Procedimiento de solución de diferencias - 6 de abril

Muchos participantes consideraron que los problemas que se planteaban en relación

Funcionamiento del sistema del GATT - 7 de abril

Algunos participantes hicieron una distinción entre el funcionamiento del GATT como institución y el del sistema de derechos y obligaciones plasmado en el Acuerdo General. Algunos sacaron en conclusión que el Grupo podría obtener resultados precoces en la Ronda; otros, que el resultado dependía mucho de los progresos o logros que se obtuvieran en otros grupos de negociación. La cuestión de una mayor intervención de los Ministros en la labor del GATT fue tema de una

(Continuación en página 4)

GATT-FOCUS

Boletín de Información

10 números por año. Publicado en español, francés e inglés por el Servicio de la Información del GATT

Centre William Rappard,
154, rue de Lausanne,
1211 Ginebra 21
(310231)

ISSN 0256-01 5

CONCILIACIÓN Y SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS *(continuación)*



Vigilancia y retorsión

En caso de que no se pongan en práctica las recomendaciones del grupo especial, se prevé en el párrafo 2 del artículo XXIII la posibilidad de que la parte perjudicada pida autorización a las Partes Contratantes para suspender la aplicación de toda concesión o ventaja que el Acuerdo General conceda a la parte que no aplica las recomendaciones. Esta posibilidad de retorsión, con la cual se ha amenazado algunas veces en el pasado, no se ha invocado en realidad –ni autorizado– sino una sola vez,

Sistema con variantes

Además del sistema general de conciliación y solución de diferencias basado en los artículos XXII y XXIII, los países en desarrollo pueden prevalerse de un régimen particular adoptado en 1966 y confirmado en 1979. Este régimen les permite recurrir a los buenos oficios del Director General durante la fase de conciliación, y beneficiarse de los plazos fijados en el transcurso del proceso de solución de diferencias.

Además, en casi todos los acuerdos de la Ronda de Tokio se estipulan procedimientos específicos en materia de solución de

y la parte beneficiaria no hizo uso de la autorización.²

De hecho, los miembros del GATT reconocen la necesidad de garantizar un buen funcionamiento del sistema de solución de diferencias, y ello es de primordial importancia para la eficacia de ese sistema. La presión diplomática que se ejerce sobre la parte que no aplica las recomendaciones de un grupo especial constituye el principal –y más eficaz– instrumento de presión en esta esfera.

diferencias, que administra el Comité encargado del Acuerdo. Estos procedimientos coinciden en gran parte con el régimen general, pero algunos de ellos, en particular el previsto en el Código de Subvenciones y Medidas Compensatorias, presentan características específicas, más exigentes que las del régimen general. Estas son en particular los plazos para la consulta y la conciliación (que no existen en el régimen general), el carácter obligatorio de ésta, la posibilidad de establecer comités técnicos que traten de resolver una diferencia, el carácter más reconocido del derecho al establecimiento de un grupo especial, los plazos precisos y relativamente cortos para las deliberaciones del grupo y la adopción de una decisión sobre el informe, y el control más riguroso de la aplicación de las recomendaciones.

¹ Véase Focus N.º 33.

² En 1952, se autorizó a los Países Bajos a establecer un contingente discriminatorio para las importaciones de harina de trigo provenientes de los Estados Unidos, después del litigio entre estos dos países a propósito de los contingentes estadounidenses impuestos a los productos lácteos.

Este artículo continuará en el próximo número de FOCUS. En él se tratará la naturaleza del mecanismo del GATT para la solución de diferencias y las principales cuestiones que se plantean en el marco de las negociaciones.

Los conflictos comerciales

(continuación)

comercio y son incompatibles con el Acuerdo General. Asimismo, para la confianza de los círculos empresariales y para que disminuya la incertidumbre, es importante que las negociaciones produzcan de manera rápida y visible los resultados de establecer unas condiciones de competencia más abiertas y equitativas y reducir el recurso a medidas que restringen o perturban el comercio, especialmente en los sectores en que se ha visto un incremento particularmente alarmante del empleo de las subvenciones y las medidas no arancelarias de protección. Entre esos sectores se cuentan algunos de crucial importancia para que los países en desarrollo puedan aumentar sus ingresos por exportaciones y adoptar medidas de reajuste para el incremento de las mismas. Tengo la confianza de que antes del período de cuatro años previsto por los Ministros para la terminación de las negociaciones, los gobiernos puedan llegar a resultados concretos en relación con varias de las cuestiones tratadas en la Declaración de Punta del Este.»

Próximamente en el GATT

Calendario provisional de reuniones, exceptuadas las de los Grupos de Negociación que se consignan en el artículo sobre la Ronda Uruguay.

Junio:

- 3-4 Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias
- 4 Grupo *ad hoc* de la Aplicación del Código Antidumping
- 5 Comité de Prácticas Antidumping
- 10-12 Órgano de Vigilancia de los Textiles
- 11-12* Comité de Comercio y Desarrollo
- 15-16 Grupo de Análisis del Mercado de la Carne
- 15-16 Comités de los Protocolos relativos a Determinados Tipos de Leche en Polvo, Materias Grasas Lácteas y Determinados Quesos
- 16-17 Consejo (reunión especial seguida de la reunión ordinaria)
- 18-19 Consejo Internacional de la Carne
- 22-23 Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio
- 23-26 Comité de Restricciones a la Importación (Balanza de Pagos)
- 24-25 Órgano de Vigilancia de los Textiles

* Fecha aún no decidida.

Los grupos de negociación *(continuación)*

propuesta que formuló por escrito una delegación; se reconoció en general que esa intervención podría ser un factor de impulso y de peso pero se expresaron algunas dudas en cuanto a la utilidad de celebrar reuniones ministeriales regulares o demasiado frecuentes. Algunos participantes concebían la posibilidad de un órgano ministerial basado en el modelo del Grupo Consultivo de los Dieciocho, mientras que para otros lo limitado de la representación en dicho Grupo planteaba dificultades. Con respecto a la vigilancia en el GATT de las medidas comerciales de los países, un participante formuló propuestas detalladas tendientes a hacer más estrictos los mecanismos existentes. Estas propuestas fueron bien acogidas y varios participantes pusieron de relieve el valor de la vigilancia como sistema de alerta anticipada y como medio de garantizar la observancia de las obligaciones asumidas en el GATT. Se expresaron asimismo algunas opiniones preliminares sobre lo que se ha dado en llamar el vínculo entre el comercio y las finanzas y sobre la relación del GATT con el Banco Mundial y el FMI.

• Comercio de servicios – 8-10 de abril

Los debates sobre la función de las estadísticas en la negociación y sobre la labor realizada por distintos participantes y organismos internacionales en la recolección y elaboración de estadísticas sobre el comercio de servicios hacen pensar que pasarán muchos años antes de que las cifras puedan tener en esta esfera la sofisticación y credibilidad de las relativas al comercio de mercancías. Hubo discrepancias sobre la necesidad de una base de datos estadísticos fidedigna para el proceso de negociación. La discusión sobre los conceptos en que podrían basarse los principios y normas relativos al comercio de servicios abarcó propuestas más detalladas que las examinadas anteriormente. Algunos participantes enunciaron, entre otros, los conceptos de «ventaja mutua», «transparencia», «trato nacional», «aumento de la competencia internacional» y «liberalización progresiva» pero hicieron hincapié en que su definición podría ser diferente de la aplicable en el área de las mercancías. Numerosos participantes consideraron que el crecimiento económico y el fomento del desarrollo eran objetivos básicos de importancia fundamental para las negociaciones. Determinados miembros del Grupo estimaron que en futuras etapas de las negociaciones sería necesario contar con una lista ilustrativa de obstáculos al comercio de servicios y algunos participantes expusieron los trabajos que habían realizado y las ideas que propugnaban en esta materia. Otros miembros se refirieron a la función de las reglamentaciones nacionales en el sector de los servicios.