

# Los sistemas unilaterales de preferencias arancelarias y el principio de no discriminación en el Derecho de la Organización Mundial del Comercio

---

Fernando Piérola

103

## 1. Introducción

El presente trabajo de investigación examina la compatibilidad de los sistemas unilaterales de preferencias arancelarias, tal como se aplican en la actualidad, con respecto a las disposiciones del sistema jurídico de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y, en especial, las relativas al llamado *principio de no discriminación*. En la primera sección se presentan los alcances de este principio en el Derecho Internacional Público y en el sistema jurídico de la OMC, enfatizando el papel que cumple el *principio de nación más favorecida* como una de sus principales manifestaciones positivas, desde los tiempos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 (el “GATT de 1947”) hasta el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (*Acuerdo sobre la OMC*) de 1994.<sup>1</sup> Asimismo, se abordan las

---

<sup>1</sup> Con anterioridad a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, el sistema multilateral de comercio se regía por el GATT de 1947. A pesar de que el GATT de 1947 ya no es un tratado en vigor, sus disposiciones forman parte del Acuerdo sobre la OMC en virtud del literal (a) de la primera cláusula del GATT de 1994 (Anexo 1A del Acuerdo sobre la OMC). Tanto el GATT de 1947

excepciones al principio de nación más favorecida que han permitido la existencia de sistemas de preferencias arancelarias unilaterales a favor de países en desarrollo en el marco de un sistema comercial que originalmente fue concebido como “no discriminatorio”.<sup>2</sup> En la segunda sección se examina la problemática concreta que plantea la actual aplicación de preferencias arancelarias unilaterales para países en desarrollo. En la tercera sección se analiza la aplicación de los sistemas de preferencias arancelarias unilaterales y los problemas jurídicos de discriminación entre países en desarrollo. Finalmente, se concluye que la aplicación no generalizada y discriminatoria de los mecanismos unilaterales de preferencias arancelarias, tal como se presenta en la actualidad, es incompatible con el sistema jurídico de la OMC. Sin embargo, su puesta en conformidad con las disposiciones de la OMC podría desincentivar a los países desarrollados a contribuir con el desarrollo de sus socios comerciales menos adelantados.

## **2. La *no discriminación* como fundamento del sistema comercial internacional y el principio de nación más favorecida**

### **2.1. La *no discriminación* en el Derecho Internacional Público**

104

La existencia de un principio general o de una norma consuetudinaria general de *no discriminación* en Derecho Internacional Público es un tema sobre el que los criterios académicos no coinciden. Publicistas como Brownlie postulan la existencia de un principio general que surge indiscutiblemente en el contexto de la protección internacional de los Derechos Humanos,<sup>3</sup> prohibiendo toda diferencia de trato sustentada en criterios

---

como el de 1994 son instrumentos jurídicamente distintos, de conformidad con el párrafo 4 del Artículo II del Acuerdo sobre la OMC.

<sup>2</sup> Véase el punto 2.2.2.

<sup>3</sup> El fundamento de este principio se hallaría en los Artículos 1 (3) (c) y 55 (c), y de manera indirecta en el Artículo 76 (c) de la Carta de Naciones Unidas. Según el Artículo 1 (3), “[l]os propósitos de las Naciones Unidas son: [...] (c) realizar la cooperación internacional en la solución de problemas internacionales de carácter económico, social, cultural o humanitario, y en el desarrollo y estímulo del respeto a los derechos humanos y a las libertades fundamentales de todos, sin hacer distinción por motivos de raza, sexo, idioma o religión”. En el Artículo 55 se señala, por otra parte, que “[c]on el propósito de crear las condiciones de estabilidad y bienestar necesarias para las relaciones pacíficas y amistosas entre las naciones, *basadas en el respeto al principio de la igualdad de derechos* y al de la libre determinación de los pueblos, la Organización promoverá: [...] (c) el respeto universal a los derechos humanos y a las libertades fundamentales de todos, *sin hacer distinción por motivos de raza, sexo, idioma o religión*, y la efectividad de tales derechos y libertades” (el énfasis es nuestro). Finalmente, el Artículo 76, en el contexto de los regímenes de administración fiduciaria, establece que “[l]os objetivos básicos del régimen de administración fiduciaria, de acuerdo con los Propósitos de las Naciones Unidas enunciados en el Artículo 1 de esta Carta, serán: [...] (c) promover el respeto a los derechos humanos y a las libertades fundamentales de

violatorios de normas de *ius cogens* (como discriminación por razón de raza o religión),<sup>4</sup> pero que debido al desarrollo del Derecho Internacional contemporáneo se podría extender a otras áreas de las relaciones internacionales como las expropiaciones, las devaluaciones monetarias, la tributación internacional y las relaciones comerciales, aunque no se presente contravención a normas de *ius cogens*. En estos casos sí se podrían producir tratos diferenciados, siempre que se sustenten en los estándares establecidos y desarrollados por cada área específica.<sup>5</sup>

Por otra parte, otro sector de la doctrina sostiene, sin cuestionar la fuerza que un principio de no discriminación podría tener como informante de obligaciones convencionales específicas,<sup>6</sup> que no se puede afirmar la existencia de una costumbre internacional general de no discriminación, conforme a la cual todo Estado se encontraría obligado de manera automática a conceder el mismo trato a todos los Estados del mundo,<sup>7</sup> más aun cuando una prohibición de este tipo acarrearía la negación de uno de los instrumentos de mayor utilidad en política internacional, como lo son los mecanismos de política bilateral.<sup>8</sup> Por tanto, se afirma que la no discriminación debe basarse en obligaciones internacionales concretas y no en principios generales y abstractos,<sup>9</sup> cuya existencia generalizada para todas las áreas del Derecho Internacional puede resultar bastante dudosa.

Sin embargo, a pesar de estas incertidumbres normativas, la experiencia en el sistema comercial del GATT y de la OMC permite apreciar cómo a partir de la aplicación de

---

todos, sin hacer distinción por motivos de raza, sexo, idioma o religión, así como el reconocimiento de la interdependencia de los pueblos del mundo; [...].”

<sup>4</sup> Es importante hacer notar que la prohibición de estas prácticas se sustenta en la violación de normas de *ius cogens* bajo la forma de una discriminación. Como se señalará más adelante, no resulta del todo evidente el que la discriminación por sí sola pueda erigir un principio general y abstracto. Véase PARTSCH, K. J. “Discrimination against individuals and groups”. En: BERNHARDT, R. (ed.). *Encyclopedia of Public International Law*. Elsevier Science Publishers B. V., vol. I, 1992, p. 1081.

<sup>5</sup> BROWNLIE, J. *Principles of Public International Law*. 5.ª ed. Oxford University Press, 1998, pp. 603-605.

<sup>6</sup> La Comisión de Derecho Internacional (CDI) de las Naciones Unidas ha reconocido valor al principio de no discriminación al señalar que es una regla general inherente a la igualdad soberana de los Estados. *Anuarios de la CDI* (1958, 1961), A/CN.4/SER.A/1958/Add.1 (58.V.1), p. 105, A/CN.4/SER.A/1961/Add.1 (61.V.1), p. 128. Asimismo, como sustento al principio de nación más favorecida, la CDI ha hecho alusión al principio general de no discriminación, regla general que puede ser siempre invocada por cualquier Estado. Véase *Anuario de la CDI* (1978), A/CN.4/SER.A/1978/Add.1 (79.V.6), parte 2, pp. 11-12.

<sup>7</sup> JENNINGS, R. y A. WATTS. *Oppenheim's International Law*. 9.ª ed. Longman, vol. I, 1996, parte 1, pp. 376-377; parte 4, p. 1326. Véase también PARTSCH, K. J. *Op. cit.*, pp. 1081.

<sup>8</sup> JENNINGS, R. y A. WATTS. *Op. cit.*, p. 377. Se citan como ejemplo concreto los mecanismos de presión económica para alcanzar objetivos políticos.

<sup>9</sup> *Ib.*, p. 1326.

determinadas obligaciones convencionales concretas se ha ido afirmando un principio general de no discriminación que cumple una función institucional para el logro de los objetivos económicos del sistema comercial y se constituye en principio informante de las disposiciones del sistema jurídico de la OMC.

## **2.1. La no discriminación en el sistema jurídico de la OMC**

Para el mantenimiento de cualquier sistema de libre comercio, resulta esencial una política de no discriminación que se materialice en obligaciones jurídicas concretas, en tanto permite el libre juego de las *ventajas comparativas* entre las naciones, fundamento que desde los tiempos de David Ricardo en el siglo XIX orienta el funcionamiento del sistema de comercio internacional.<sup>10</sup>

### **2.1.1. Racionalidad económica para la regla de no discriminación en el comercio internacional: teoría de las ventajas comparativas**

106 Según la teoría de las *ventajas comparativas*, el comercio internacional es beneficioso para todas las naciones a pesar de que algunas de ellas pudiesen tener ventajas absolutas en la producción de bienes y servicios y otras, por el contrario, solo desventajas totales. Así, según el ejemplo planteado por Ricardo para ilustrar su teoría,<sup>11</sup> Portugal poseía en el siglo XIX ventajas absolutas en la producción de vinos y textiles con respecto a Inglaterra. No obstante ello, cabía aún lugar para que se dé comercio entre ambos.<sup>12</sup>

Lo importante, según la teoría, es que el comercio internacional permite que las naciones exploten sus llamadas *ventajas comparativas*, es decir, que produzcan aquellos bienes y servicios para los que cuentan con menores costos de producción *relativos* (es decir, con respecto a la producción de otros bienes o servicios) en comparación con los costos de producción *relativos* de otros países; que se especialicen en esta producción y que la exporten al mundo.<sup>13</sup> De modo inverso, cada país debería importar

---

<sup>10</sup> CAMERON, R. *A Concise Economic History of the World, From Paleolithic Times to the Present*. 3.ª ed. Oxford University Press, 1997, p. 297.

<sup>11</sup> RICARDO, D. *The Principles of Political Economy and Taxation*. Cambridge University Press, 1951, p. 133.

<sup>12</sup> Como sutilmente lo sugiere Cameron, es probable que la situación haya sido la inversa y que Inglaterra haya tenido las ventajas y Portugal las desventajas absolutas. CAMERON, R. *Op. cit.*, p. 297.

<sup>13</sup> En palabras de Ricardo: "Under a system of perfectly free commerce, each country naturally devotes its capital and labour to such employments as are most beneficial to each. This pursuit of individual advantage is admirably connected with the universal good of the whole. By stimulating industry, by regarding ingenuity, and by using most efficaciously the peculiar powers bestowed by nature, it distributes labour most effectively and most economically [...] while, by increasing the

todo aquello que produce, a un costo *relativamente* más alto, al costo de producción *relativo* de otros países.<sup>14</sup>

En el caso hipotético del intercambio de vinos y textiles entre Inglaterra y Portugal, la producción anual de telas en Portugal requiere del trabajo de 90 hombres al año, mientras que la de vino requiere del trabajo de 80. Por su parte, la producción de tela en Inglaterra requiere del trabajo de 100 hombres, mientras que la de vino requiere de 120. Bajo estas circunstancias se podría estructurar la siguiente matriz:

<i>PAÍS</i> \ <i>PRODUCTO</i>	<i>TELA</i>	<i>VINOS</i>
<i>PORTUGAL</i>	90 hombres	80 hombres
<i>INGLATERRA</i>	100 hombres	120 hombres

Tomando el trabajo como unidad de medida, la producción anual de vino en Portugal costaría *en términos relativos* 8/9 de la producción anual de textiles (80/90 hombres) mientras que a Inglaterra, 6/5 de su producción anual de textiles (120/100 hombres). En consecuencia, Portugal posee un costo de producción *relativo* menor que el inglés y una *ventaja comparativa* frente a Inglaterra para la producción de vinos con respecto a textiles.

107

Por otra parte, la producción anual de textiles en Portugal costaría 9/8 (90/80 hombres) de la producción anual de vinos, mientras que a Inglaterra 5/6 de su producción anual de textiles (100/120 hombres). Por tanto, Inglaterra resulta más eficiente en términos de costos de producción *relativos* para producir textiles que Portugal.

Como conclusión del ejemplo, independientemente de las *ventajas absolutas* que uno u otro país pudiese tener para la producción de vinos y telas, resulta eficiente que Portugal se especialice en la producción de vinos y los exporte a Inglaterra, mientras que Inglaterra se especialice en la producción de telas y las exporte a Portugal. De modo inverso, Portugal debería declinar en la producción de textiles e importarlos de Inglaterra; mientras que Inglaterra debería dejar de producir vinos e importarlos de Portugal. De este modo, siempre habría lugar para el intercambio comercial, y se dice

---

general mass of productions, it diffuses general benefit, and binds together by one common tie of interest and intercourse, the universal society of nations throughout the civilized world. It is this principle which determines that wine shall be made in France and Portugal, that corn shall be grown in America and Poland, and that hardware and other goods shall be manufactured in England". RICARDO, D. *Op. cit.*, p. 133. Si bien la teoría se formula en el contexto de bienes, resulta completamente aplicable también al comercio de servicios. Véase: HINDLEY, B. y Alasdair SMITH. "Comparative Advantage and Trade in Services". *World Economy*, vol. 8, pp. 369-389.

<sup>14</sup> SAMUELSON, P. y W. D. NORDHAUS. 16.<sup>a</sup> ed. Irwin McGraw-Hill, 1998, p. 689.

así que la teoría de las ventajas comparativas brinda sustento a un régimen de libre comercio, que promueve la división internacional del trabajo, mutuamente provechosa para las naciones, alentando el potencial real de la producción nacional de todas estas y los estándares de vida más elevados para todo el mundo.<sup>15</sup> En otras palabras, permite que la asignación de recursos para la producción de bienes y servicios entre naciones se realice de modo más eficiente y que se maximicen los recursos a escala mundial.

Sin embargo, la teoría se basa en que la comparación de costos *relativos* se realiza en condiciones de igualdad en el mercado, es decir, sin distorsiones en la asignación de costos que generen *ventajas artificiales* para algunos productores con respecto a otros.<sup>16</sup> Dicho en otros términos, el funcionamiento eficaz de las *ventajas comparativas* depende de la eliminación de medidas discriminatorias que mejoren artificialmente la *competitividad* de determinados productos, como sucede con los tratos arancelarios diferenciados y con medidas de política comercial que benefician a productores nacionales *vis a vis* extranjeros. En ello radica la importancia de la regla de no discriminación en comercio internacional.

108 Como lo indica Hudec, desde la otra cara de la moneda, las principales críticas a la discriminación en materia de comercio internacional señalan que produce una indebida asignación mundial de recursos (al inducir un desplazamiento del consumo desde aquellos productores no favorecidos con medidas discriminatorias hacia aquellos que no obstante ser menos eficientes gozan de preferencias en el diseño de las políticas comerciales), y un mayor costo para los países importadores, cuyos consumidores se ven perjudicados.<sup>17</sup>

### **2.1.2. Regulación de la *no discriminación* en el sistema jurídico del GATT y de la OMC**

Para efectos de nuestro análisis con relación a mecanismos de preferencias arancelarias, resulta únicamente pertinente examinar las disposiciones de la OMC relativas al comercio de bienes (GATT) sin entrar al análisis de lo concerniente al comercio de servicios (Acuerdo General sobre Comercio de Servicios-GATS).

---

<sup>15</sup> *Ib.*, p. 696.

<sup>16</sup> Es importante mencionar que la teoría de Ricardo tuvo una motivación política, pues surgió para hacer frente a las barreras arancelarias que restringían las importaciones de productos alimenticios y, en especial, las de granos de maíz en Inglaterra. Véase: KRUGMAN, P. y M. OBSTFELD. *International Economics, Theory and Policy*. 5.ª ed. Addison-Wesley Publishing Company, 2000, p. 58.

<sup>17</sup> HUDEC, R. E. "Tiger, Tiger, in the House: A Critical Appraisal of the Case Against Discriminatory Trade Measures". En: HUDEC, R. E. *Essays on the Nature of International Trade Law*. Londres: Cameron, 2000, p. 285.

### 2.1.2.1. El preámbulo del GATT

El preámbulo del GATT de 1947 contenía dos cláusulas que reflejaban los beneficios del libre comercio y de la teoría de las ventajas comparativas, así como la necesidad de minimizar el efecto de la discriminación para lograr dichos propósitos.<sup>18</sup>

En la primera cláusula se plasmó la intención de las partes contratantes del GATT de propender al mejoramiento del nivel de vida, y a mayores niveles de empleo, así como a la utilización completa de los recursos mundiales a través de la producción e intercambio de productos, con la finalidad general de alcanzar mayor eficiencia en el uso de mano de obra y capital, y, con ello, satisfacer de mejor manera las necesidades económicas de la población mundial. Así se señaló:

*Reconociendo* que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos, a la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva, a la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos, [...]

En la segunda cláusula se hacía referencia a los lineamientos políticos concretos para el logro de dichos objetivos:

*Deseosos* de contribuir al logro de estos objetivos, mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional, [...]<sup>19</sup>

Como se puede apreciar, entre ambas cláusulas se daba una relación de medios y fines. Así, en palabras de Pescatore, Davey y Lowenfeld, el primer método por el cual el

---

<sup>18</sup> Cabe señalar que el Acuerdo sobre la OMC recoge estos objetivos en su preámbulo haciéndolos extensivos al comercio de servicios e incluyendo otros propósitos como el objetivo de desarrollo sostenible y de preservar el medio ambiente: “*Reconociendo* que sus relaciones en la esfera de la actividad comercial y económica deben tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios, permitiendo al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de un desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico, [...]”.

<sup>19</sup> En términos casi idénticos, una de las cláusulas del preámbulo del Acuerdo sobre la OMC señala el propósito de las partes contratantes de utilizar estos mecanismos de política comercial: “*Deseosas* de contribuir al logro de estos objetivos, mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, sobre la base de la reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de los demás obstáculos al comercio, así como la eliminación del trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales, [...]”.

GATT intentaba alcanzar su objetivo de incrementar el comercio internacional y el bienestar económico era la eliminación de la discriminación.<sup>20</sup>

### 2.1.2.2. Las disposiciones del GATT

La política de no discriminación se concretó en dos disposiciones de la parte normativa del GATT: el Artículo I o *cláusula de nación más favorecida*, que prohíbe la discriminación entre productos de diversos orígenes extranjeros; y el Artículo III o *cláusula del trato nacional* que prohíbe la discriminación entre productos nacionales y extranjeros en ciertos aspectos del comercio. Ambas disposiciones han constituido los denominados *principios de no discriminación* del sistema y son considerados como sus pilares,<sup>21</sup> en tanto que se les atribuye el haber permitido el desarrollo del comercio mundial basado en *ventajas comparativas* y no en *ventajas políticas*.<sup>22</sup>

En relación con el propósito del presente trabajo, es importante centrarse en el llamado *principio de nación más favorecida*, que atañe directamente a los tratos arancelarios diferenciados, y no abordar el *principio de trato nacional*, que guarda relación más bien con los tratos diferenciados entre bienes nacionales e importados, lo cual va más allá de los objetivos de este trabajo.

110

## 2.2. El principio de nación más favorecida

### 2.2.1. Concepto

Una cláusula de nación más favorecida es una disposición de un tratado por la cual un Estado (el Estado otorgante) asume la obligación frente a otro (Estado beneficiario) de concederle (sea a él o a determinadas personas o cosas relacionadas con él) un trato no menos favorable que aquel extendido por el Estado otorgante a cualquier tercer Estado, personas o cosas vinculadas a este último.<sup>23</sup>

En el ámbito del GATT y la OMC, la cláusula de nación más favorecida, de la cual se deriva el principio con el mismo nombre, se encuentra contenida en el párrafo 1 del Artículo I del GATT tanto de 1947 como de 1994:

Con respecto a los derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las trans-

---

<sup>20</sup> PESCATORE, R., W. J. DAVEY y A. F. LOWENFELD. *Handbook of WTO/GATT Dispute Settlement*. Transnational Publishers, 1998, p. 22.

<sup>21</sup> JACKSON, J. H. *The World Trading System*. MIT Press, 1999, p. 157.

<sup>22</sup> OMC. *Regionalism and the World Trading System*. OMC, 1995, p. 5.

<sup>23</sup> USTOR, E. "Most-Favoured-Nation Clause". En: BERNHARDT, R. (ed.). *Encyclopedia of Public International Law*. Elsevier Science Publishers B. V., vol. III, 1992, p. 411.

ferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, con respecto a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, con respecto a todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y con respecto a todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III\*, 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.

### 2.2.2. Argumentos a favor

En adición al argumento de la realización de las ventajas comparativas, otros argumentos económicos a favor del principio de nación más favorecida son la reducción de costos de transacción en las negociaciones multilaterales (dado que resulta más eficiente negociar con uno o con pocos y luego extender los beneficios a todos, que hacerlo en simultáneo con todos y de manera diferenciada, lo cual se complica más aun con el alto número de posibles partes negociadoras),<sup>24</sup> y la reducción de costos en la administración de aduanas, debido a que ya no sería relevante revisar el origen de los bienes para aplicar cualquier medida comercial.<sup>25</sup>

Desde un punto de vista político, algunos autores reconocen que el principio de nación más favorecida ha servido históricamente de base legal para permitir la expansión del comercio mundial debido a su efecto multiplicador: cada país, al garantizar a sus socios comerciales condiciones de acceso a su mercado tan favorables como las que concedería a terceros, se asegura el mismo trato favorable de sus socios comerciales en sus mercados de exportación.<sup>26</sup>

Además, se señala que la obligación de tratar a todas las partes contratantes de la misma manera es una limitación a cualquier intento de discriminar en contra de las importaciones de fuentes particulares, especialmente de países pequeños o políticamente débiles que no pueden competir en términos de diplomacia comercial con los otros grandes actores, así como proteger el valor comercial de las concesiones otorgadas.<sup>27</sup>

### 2.2.3. Argumentos en contra

A pesar de lo señalado con anterioridad, también existen argumentos en contra del principio de nación más favorecida. Uno de los cuestionamientos señala que propicia

---

<sup>24</sup> Al 1.º de enero de 2002, la OMC cuenta con 144 miembros.

<sup>25</sup> JACKSON, J. H. *Op. cit.*, p. 159.

<sup>26</sup> JENNINGS R. y A. WATTS. *Op. cit.*, p. 1327; JACKSON, J. H. *Op. cit.*, p. 157.

<sup>27</sup> OMC. *Op. cit.*, p. 5; SCHWARTZ, W. y A. SYKES. "The Economics of the most favored nation clause". En: *Economic Dimensions in International Law*. pp. 62-63.

oportunismos en las negociaciones multilaterales de concesiones, de modo tal que bastando que una de las partes negociadoras incurra en los costos de negociación, las otras recibirán automáticamente los beneficios de las concesiones así no hayan ofrecido nada a cambio.<sup>28</sup>

Sin embargo, el mayor argumento en contra de la obligación de nación más favorecida sostiene que limita la libertad de buscar mecanismos más efectivos de generar comercio, no de manera tan “ambiciosa” como a nivel multilateral sino más efectiva, como, por ejemplo, a través de mecanismos de integración económica regional, o incluso a través de la integración de territorios soberanos colindantes que pretenden reunificarse en un solo Estado soberano.<sup>29</sup>

En términos reales, este último argumento constituyó una de las dificultades afrontadas durante la negociación del GATT de 1947 cuando varias de las partes negociadoras aún ejercían soberanía sobre diversas posesiones coloniales o mantenían vínculos comerciales preferenciales con algunas de sus ex colonias, que desde siempre habían gozado de concesiones arancelarias y para las cuales el establecimiento de una cláusula de nación más favorecida implicaría un retroceso en su desempeño comercial.

Estos dos últimos factores determinaron la existencia de algunas excepciones en el GATT de 1947, en parte por razones de realismo político y, por otro lado, por el convencimiento de que algunos acuerdos “discriminatorios” de integración económica representaban genuinos esfuerzos para liberalizar el comercio antes que restringirlo.<sup>30</sup>

112

## **2.3. Las excepciones al principio de nación más favorecida**

### **2.3.1. Excepciones inicialmente contempladas en el GATT**

A pesar de la existencia de varias excepciones que se desprenden de la aplicación conjunta de diversas disposiciones sustantivas del GATT,<sup>31</sup> se previeron dos excepciones principales a la cláusula de nación más favorecida:

---

<sup>28</sup> SCHWARTZ, W. y A. SYKES. *Op. cit.*, pp. 59-61.

<sup>29</sup> OMC. *Regionalism and the World...*, p. 6.

<sup>30</sup> *Id.*

<sup>31</sup> Existen otras excepciones que son consecuencia inmediata de la aplicación de otras disposiciones del GATT, como, por ejemplo, la aplicación de derechos antidumping o compensatorios, la cual se realiza discriminatoriamente a los productos de las empresas que practican dumping o a las importaciones de los países que incurren en prácticas de subvención, respectivamente. Sobre estas excepciones menores, véase: OMC. *Guide to GATT Law and Practice, Analytical Index*. Vol. I, 1995, p. 47; HOWSE, R. y M. J. TREBILCOCK. *The Regulation of International Trade*. Routledge, 1998, pp. 115-116.

- a) las llamadas “cláusulas del abuelo”, contenidas en el párrafo 2 del Artículo I y respectivos anexos, para lo concerniente a tratos arancelarios preferenciales a todos aquellos territorios que estuvieron durante tiempo sometidos al poder de otro Estado, como, por ejemplo, las concesiones del Imperio Británico u otros Estados colonizadores con respecto a sus correspondientes dominios coloniales o ex colonias, y aquellos que existían en virtud de tratos preferenciales por cercanía fronteriza, como los tratamientos arancelarios de Chile a sus vecinos; y
- b) las excepciones en virtud de la formación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras, contenidas en el Artículo XXIV del mismo instrumento. Como es bien sabido, la formación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio implica concesiones mutuas y recíprocas por parte de los involucrados en el proceso de integración.

Las primeras excepciones han tenido poca incidencia en el desarrollo del comercio mundial debido a los topes inicialmente previstos y a la reducción paulatina de aranceles para terceras partes, no incluidas en estos tratos preferenciales.<sup>32</sup>

Sin embargo, las segundas se han constituido desde el establecimiento del GATT de 1947 hasta la aparición de otros mecanismos de excepción acordados con posterioridad por las partes contratantes, y a los que nos referiremos seguidamente, en las principales excepciones a la cláusula de nación más favorecida y al principio de no discriminación.<sup>33</sup>

113

### 2.3.2. Aparición de nuevas excepciones

Con la evolución del sistema, dos nuevos tipos de excepciones a la cláusula de nación más favorecida se han añadido al sistema jurídico de la OMC. Con motivo de la adhesión de nuevas partes al GATT, se concedieron determinadas excepciones al trato de nación más favorecida para el mantenimiento de sistemas de preferencias arancelarias preexistentes.<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup> OMC. *Regionalism and the World...*, p. 7.

<sup>33</sup> Es importante hacer notar que, no obstante la propuesta inicial de Estados Unidos aceptaba preferencias arancelarias solo para el caso de uniones aduaneras, otras delegaciones propusieron la consideración de zonas de libre comercio, como mecanismos de política comercial, por lo que, a criterio de estas partes negociadoras, dichos mecanismos se adecuaban mejor a las necesidades de países en desarrollo, que frecuentemente necesitan mayor libertad en el manejo de su política comercial, característica que se encuentra más constreñida en una unión aduanera que en una zona de libre comercio. *Ib.*, pp. 6-8.

<sup>34</sup> Por ejemplo, los protocolos de adhesión de Suiza, Argentina, Egipto, Alemania, Hungría, Japón, Portugal, España y Uruguay, establecían preferencias arancelarias discriminatorias en contradicción con el Artículo I del GATT. *Ib.*, p. 7. También véase: OMC. *Guide to GATT Law*, pp. 48-49.

Por otra parte, durante los años sesenta se produjo una corriente de pensamiento a favor del fortalecimiento de los vínculos de cooperación entre países desarrollados y en desarrollo a través de preferencias arancelarias que no implicaran concesiones recíprocas por parte de estos últimos. Desafortunadamente, las excepciones existentes a la cláusula de nación más favorecida en el sistema jurídico del GATT se basaban únicamente en tratos discriminatorios *recíprocos*. Esta limitación condujo entonces a que las partes contratantes del GATT refinaran posteriormente el sistema jurídico para efectos de poder conceder preferencias unilaterales a favor de países en desarrollo.

### **3. La discriminación a favor de países en desarrollo en el sistema jurídico del GATT y de la OMC**

Debido al debate internacional sobre la necesidad de estrechar los vínculos de cooperación con los países en desarrollo, en 1964 se creó la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (mejor conocida como UNCTAD por sus siglas en inglés —*United Nations Commission on Trade and Development*—) y en 1965 se incorporó al GATT la parte IV, sin fuerza vinculante, denominada “Comercio y Desarrollo”.<sup>35</sup> La hoy cuestionada teoría económica que sustentaba esta propuesta por una discriminación a favor de países en desarrollo era una extensión de la teoría de la industria naciente, según la cual la asistencia para sobrellevar los altos costos iniciales de acceso a mercados de exportación serviría de aliciente para el surgimiento de industrias florecientes en países en desarrollo.<sup>36</sup>

114

Las iniciativas para otorgar un trato preferencial a países en desarrollo tuvieron eco en el seno de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) e influyeron en que en 1968 se adopte en la UNCTAD la Resolución 21(II) según la cual se reconoce el acuerdo unánime a favor del establecimiento pronto de un sistema mutuamente aceptado, no recíproco y no discriminatorio de preferencias arancelarias.<sup>37</sup>

No obstante, dentro del debate también se observó la dificultad que representaría adoptar un sistema de preferencias arancelarias uniforme por parte de todos los países desarrollados, debido a las diferencias existentes entre ellos en razón de estructuras económicas y sistemas de protección arancelaria. Por este motivo, se consideró que la única manera realista de adoptar mecanismos de preferencias arancelarias unilaterales

---

<sup>35</sup> HOWSE, R. y M. J. TREBILCOCK. *Op. cit.*, capítulo 14.

<sup>36</sup> OECD. Report by the Secretary-General, The Generalised System of Preferences: Review of the First Decade. En: JACKSON, J. H. y W. Davey. *Legal Problems of International Economic Relations, Cases, Materials and Text*. 2.<sup>a</sup> ed. West Publishing, 1986, pp. 1154-1158. Sobre las críticas a la teoría de la industria naciente, véase KRUGMAN, P. y M. OBSTFELD. *Op. cit.*, p. 256.

<sup>37</sup> OECD. *Op. cit.*, pp. 1154-1158.

debería ser a través de esquemas individuales nacionales en los que los países desarrollados concedentes determinarían la naturaleza de las preferencias.<sup>38</sup>

### 3.1. La evolución normativa

#### 3.1.1. La exención de 1971: el Sistema Generalizado de Preferencias

A pesar del consenso internacional en torno al establecimiento de sistemas preferenciales a favor de países en desarrollo, no fue sino hasta la Decisión del 25 de junio de 1971<sup>39</sup> que las PARTES CONTRATANTES del GATT<sup>40</sup> conceden en términos legales concretos una exención al Artículo I del GATT, a través de una Decisión de conformidad con el Artículo XXV del Acuerdo,<sup>41</sup> por la que se establece el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

En términos jurídicos, la Decisión de 1971 fijó un régimen de excepción a la cláusula de nación más favorecida y al llamado principio de no discriminación en el sistema

---

<sup>38</sup> *Id.*

<sup>39</sup> Decisión del 25 de junio de 1971 (L/3545), IBDD S18/26-27, abril de 1972.

<sup>40</sup> Durante los tiempos del GATT se escribió "PARTES CONTRATANTES" para referirse al conjunto de partes del GATT que actúan de manera colectiva en la administración del Acuerdo. En contraste, se escribió "partes contratantes" para aludir a las partes que ejercen sus derechos y deberes individuales.

<sup>41</sup> Artículo XXV del GATT: "Acción colectiva de las partes contratantes:

1. Los representantes de las partes contratantes se reunirán periódicamente para asegurar la ejecución de las disposiciones del presente Acuerdo que requieren una acción colectiva y, en general, para facilitar la aplicación del mismo y que se puedan alcanzar sus objetivos. Cada vez que se menciona en él a las partes contratantes obrando colectivamente se designan con el nombre de PARTES CONTRATANTES.

2. Se invita al Secretario General de las Naciones Unidas a que se sirva convocar la primera reunión de las PARTES CONTRATANTES, que se celebrará lo más tarde el 1.º de marzo de 1948.

3. Cada parte contratante tendrá derecho a un voto en todas las reuniones de las PARTES CONTRATANTES.

4. Salvo disposición en contrario del presente Acuerdo, se adoptarán las decisiones de las PARTES CONTRATANTES por mayoría de los votos emitidos.

5. En circunstancias excepcionales distintas de las previstas en otros artículos del presente Acuerdo, las PARTES CONTRATANTES podrán eximir a una parte contratante de alguna de las obligaciones impuestas por el presente Acuerdo, pero a condición de que sancione esta decisión una mayoría compuesta de los dos tercios de los votos emitidos y de que esta mayoría represente más de la mitad de las partes contratantes. Por una votación análoga, las PARTES CONTRATANTES podrán también:

i) determinar ciertas categorías de circunstancias excepcionales en las que se aplicarán otras condiciones de votación para eximir a una parte contratante de una o varias de sus obligaciones; y  
ii) prescribir los criterios necesarios para la aplicación del presente párrafo".

comercial del GATT y de la OMC.<sup>42</sup> En términos económicos, ello significaba una desviación del funcionamiento efectivo de las ventajas comparativas y del mecanismo de asignación de precios y costos, privilegiando objetivos redistributivos y una mayor “equidad” en la participación en el comercio mundial de los países en desarrollo, aunque fuera a expensas de un objetivo de eficiencia a escala global. En buena cuenta, la Decisión sobre el SGP representaba un apartamiento de los fundamentos jurídicos y económicos sobre los que se había sustentado hasta la fecha el sistema multilateral de comercio del GATT y de la OMC.

La exención consistía en una autorización a las partes contratantes en general para conceder beneficios arancelarios no recíprocos a países en desarrollo por un término de diez años, de acuerdo a las características establecidas tanto en la parte considerativa como en la resolutive de la Decisión.

116 En la parte considerativa, las PARTES CONTRATANTES reconocen que uno de sus propósitos es fomentar el comercio y acrecentar los ingresos de exportación de los países en desarrollo para estimular su progreso económico. Reconocen, asimismo, el consenso alcanzado durante el Segundo período de sesiones de la UNCTAD en favor del pronto establecimiento de un sistema generalizado de preferencias, sin reciprocidad ni discriminación, que sea mutuamente aceptable y redunde en beneficio de los países en desarrollo, sobre la base de las disposiciones ya elaboradas en UNCTAD, y que no constituya un compromiso obligatorio ni permanente para los países desarrollados concedentes, ni tampoco un impedimento para la reducción de aranceles con arreglo al principio de nación más favorecida.

En el literal (a) de la parte resolutive de la Decisión se exime a las partes contratantes de observar la obligación de nación más favorecida, contenida en el Artículo I del GATT, “[...] en la medida que [esta desviación del principio general] sea necesaria para que puedan conceder [...] un trato arancelario preferencial a los productos originarios de países y territorios en desarrollo, a fin de dar a estos países y territorios en general el trato arancelario preferencial mencionado en el Preámbulo de la presente Decisión, sin extenderlo a los productos similares de otras partes contratantes”. A párrafo seguido se da por entendido que “[...] las disposiciones arancelarias preferenciales tendrán por objeto facilitar el comercio procedente de países y territorios en desarrollo y no oponer obstáculos al comercio de otras partes contratantes”.<sup>43</sup> Así, la autorización para la concesión de preferencias arancelarias quedó condicionada a lo señalado en el preámbulo de la Decisión, es decir, que las preferencias se concedan:

---

<sup>42</sup> En efecto, la Decisión impone una “discriminación positiva” a favor de los países en desarrollo respecto a los países desarrollados. GARCÍA AMADOR, F. V. *El Derecho Internacional del Desarrollo, una nueva dimensión del Derecho Internacional Económico*. Madrid, 1987, p. 98.

<sup>43</sup> Las siguientes disposiciones establecen los procedimientos para la renovación de la autorización, así como los procedimientos de consultas entre partes contratantes si la concesión de las preferencias genera anulación o menoscabo de otras concesiones o beneficios.

- a) sin reciprocidad; de otra forma la autorización podría ser utilizada para burlar las disposiciones del Artículo XXIV del GATT sobre los requisitos que deben cumplir los acuerdos regionales para ser compatibles con el sistema multilateral comercial;
- b) que sean concesiones no discriminatorias y generalizadas, debido a que, si bien la autorización exime a las partes contratantes del cumplimiento de la obligación de nación más favorecida, una vez que se ha realizado dicha exención se deberían volver a observar los principios básicos del sistema, como la no discriminación y el principio nación más favorecida a efectos de evitar discriminaciones entre países en desarrollo. En concordancia, algunos autores consideran que no otorgar las preferencias de manera generalizada a todos los países en desarrollo atentaba contra la esencia del mecanismo;<sup>44</sup>
- c) que sean mutuamente aceptables, en tanto deben representar la voluntad de los países otorgantes, dado que las concesiones deben de estar de acuerdo con sus estructuras productivas y política industrial, a la par que con sus estrategias de política comercial;
- d) que redunden en beneficio de los países en desarrollo, es decir, que los beneficios sean mayores que los que se obtendrían de la no existencia de preferencias; y
- e) que no sea un sistema obligatorio ni permanente, es decir que, a diferencia de un sistema de actos unilaterales que generen obligaciones para terceros y efectos vinculantes irrevocables, este sistema sea discrecional u opcional, y que, una vez que los países otorgantes ya no los consideren relevantes para el crecimiento económico de los países en desarrollo, puedan ser desmantelados sin haber generado ningún derecho adquirido ni expectativas legítimas de mantenimiento permanente. Por ello es que se lo ha considerado como un mecanismo no vinculante.<sup>45</sup>

117

La Decisión ofrecía un marco flexible que facultaba la acción unilateral con propósitos de cooperación internacional. Así, bajo los alcances de la Decisión de 1971, el 1.º de julio del mismo año entró en vigencia el esquema de preferencias de la Comunidad Económica Europea; posteriormente, a comienzos de 1974, el esquema Australiano, y

---

<sup>44</sup> LÓPEZ-JURADO, C. "El Tratamiento de los Países en Vías de Desarrollo en la Organización Mundial del Comercio y las iniciativas unilaterales de la Comunidad Europea". *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*, n.º 3, 2001, p. 7. Es importante señalar, no obstante, que el carácter no discriminatorio de las concesiones fue discutido en la reunión del Consejo en la que se adoptó la Decisión. En esta se señaló que la exención hacía posible la implementación de un sistema generalizado, no recíproco y no discriminatorio de preferencias como había sido acordado en UNCTAD (1968), y que no especificaría la determinación de los beneficiarios de cada sistema nacional de preferencias y que los países otorgantes deberían basarse en el principio de propia elección. GATT. *Acta de la Reunión del Consejo*. C/M/69, 28 de mayo de 1971, p. 2.

<sup>45</sup> HOWSE, R., y M. J. TREBILCOCK. *Op. cit.*, p. 365.

el 1.º de enero de 1976, el de los Estados Unidos de América. En la actualidad existen 29 sistemas de preferencias arancelarias no recíprocas a favor de países en desarrollo.<sup>46</sup>

La exención no fue renovada como tal, debido a que durante las negociaciones de la Ronda Tokyo se dio la Declaración del 28 de noviembre de 1979 sobre “trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de países en desarrollo”, mejor conocida como la “Cláusula de Habilitación”, que desde la fecha a la actualidad constituye el sustento legal para los sistemas generalizados de preferencias arancelarias.<sup>47</sup>

### 3.1.2. La Cláusula de Habilitación

La Cláusula de Habilitación no es formalmente una exención conforme al Artículo XXV. Sin embargo, bajo el título de Declaración, estableció excepciones con respecto al *principio de nación más favorecida*, para favorecer a los sistemas de preferencias arancelarias unilaterales. Así se señala lo siguiente:

1. No obstante las disposiciones del artículo I del Acuerdo General, las partes contratantes podrán conceder un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, sin conceder dicho trato a las otras partes contratantes.

2. Las disposiciones del párrafo 1 se aplicarán:

118

a) al trato arancelario preferencial concedido por partes contratantes desarrolladas a productos originarios de países en desarrollo de conformidad con el Sistema Generalizado de Preferencias;<sup>3</sup> [...]

d) al trato especial de los países en desarrollo menos adelantados en el contexto de toda medida general o específica en favor de los países en desarrollo.

3. Todo trato diferenciado y más favorable otorgado de conformidad con la presente cláusula:

a) estará destinado a facilitar y fomentar el comercio de los países en desarrollo y no a poner obstáculos o a crear dificultades indebidas al comercio de otras partes contratantes;

b) no deberá constituir un impedimento para la reducción o eliminación de los aranceles y otras restricciones del comercio con arreglo al principio de la nación más favorecida;

c) deberá, cuando dicho trato sea concedido por partes contratantes desarrolladas a países en desarrollo, estar concebido y, si es necesario, ser modificado de modo

---

<sup>46</sup> Según el último informe de UNCTAD: *Generalized System of Preferences, List of Beneficiaries* UNCTAD/ITCD/TSB/Misc. 62, 22 de junio de 2001.

<sup>47</sup> Declaración “Trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de países en desarrollo”, IBDD 26S/203, del 28 de noviembre de 1979.

que responda positivamente a las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de los países en desarrollo.

[...]

---

<sup>3</sup> Tal como lo define la Decisión de las PARTES CONTRATANTES de 25 de junio de 1971, relativa al establecimiento de un “sistema generalizado de preferencias sin reciprocidad ni discriminación que redunde en beneficio de los países en desarrollo” (IBDD, 18S/26).

<sup>4</sup> Estas disposiciones se entienden sin perjuicio de los derechos de las partes contratantes de conformidad con el Acuerdo General.

A diferencia de la Decisión sobre el SGP, la Cláusula de Habilitación estableció un estatuto jurídico permanente al trato que puede ser acordado a los países en desarrollo.<sup>48</sup> La Cláusula forma parte del GATT de 1994,<sup>49</sup> por lo que su interpretación se encuentra supeditada a las reglas de interpretación del derecho de los tratados.

Como lo acordado en el contexto de la Decisión sobre el SGP, la Cláusula no genera obligaciones para los países otorgantes como se desprende del término “podrán conceder”, en contraposición con formulaciones verbales con mayor énfasis normativo como “deberían” o “deberán”. El plural “partes contratantes” alude a todos y, de manera individual, cada uno de los miembros del sistema y no al conjunto como cuando se utiliza la forma PARTES CONTRATANTES. Por otra parte, el texto de la cláusula presenta una referencia directa a la Decisión del SGP, la misma que, a pesar de no tener vigencia por haber expirado, la tiene por invocación de una norma vigente.

119

---

<sup>48</sup> LÓPEZ-JURADO, C. *Op. cit.*, p. 9.

<sup>49</sup> GATT de 1994: “1. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (“GATT de 1994”) comprenderá: [...] b) las disposiciones de los instrumentos jurídicos indicados a continuación que hayan entrado en vigor en el marco del GATT de 1947 con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC:

- i) protocolos y certificaciones relativos a las concesiones arancelarias;
- ii) protocolos de adhesión (excluidas las disposiciones: a) relativas a la aplicación provisional y a la cesación de la aplicación provisional; y b) por las que se establece que la Parte II del GATT de 1947 se aplicará provisionalmente en toda la medida compatible con la legislación existente en la fecha del Protocolo);
- iii) decisiones sobre exenciones otorgadas al amparo del artículo XXV del GATT de 1947 aún vigentes en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC;
- iv) *las demás decisiones de las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947*”; (el énfasis es nuestro).

### 3.2. Los problemas en la aplicación del SGP

A pesar de las ventajas que significó la creación del SGP para los países en desarrollo, su aplicación real ha planteado muchos cuestionamientos en cuanto a la determinación de los productos que son objeto de beneficio, los beneficios reales cuando se aplican paralelamente con otras medidas comerciales, los beneficiarios del sistema y los mecanismos para determinar quiénes dejan de serlo.<sup>50</sup> Los principales inconvenientes que afrontan los países en desarrollo en la aplicación del SGP pueden ser agrupados de la siguiente manera:

- a) deficiencias en la determinación de los productos: se señala que algunos productos de interés de exportación para países en desarrollo, tales como los agropecuarios (café, carne, nueces, productos lácteos, cereales, legumbres y cigarrillos) o los textiles y vestido (calzado, algodón, tejidos de algodón), no están sujetos a los beneficios del SGP, o lo están solo parcialmente,<sup>51</sup> sin tener en cuenta si los productos beneficiados son intensivos en mano de obra o no, en consonancia con las estructuras productivas de los países en desarrollo.<sup>52</sup> Más aun, no todas las exportaciones de productos incluidos en el SGP de países en desarrollo se benefician realmente de acceso preferencial;<sup>53</sup>
- b) aplicación de otras medidas de política comercial que anulan los beneficios de las concesiones unilaterales, como, por ejemplo, que las importaciones sobre las que

120

<sup>50</sup> PESCATORE, R., W. J. DAVEY y A. F. LOWENFELD. *Op. cit.*, p. 28; LÓPEZ-JURADO, C. *Op. cit.*, p. 7; ONGUGLO, F. "Developing Countries and Trade Preferences". En: RODRÍGUEZ MENDOZA, M., P. LOW, y B. KOTSCHWAR. *Trade Rules in the Making. Challenges in Regional and Multilateral Negotiations*. OEA, 1999, pp. 118-120. Sobre las deficiencias que muestra la aplicación del sistema, véanse los siguientes documentos del Comité sobre Comercio y Desarrollo de la OMC: *Preocupación con respecto a las disposiciones sobre trato especial y diferenciado establecidas en los Acuerdos y Decisiones de la OMC, Nota de la Secretaría*. WT/COMTD/W/66, 2000, pp. 41-42; *Disposiciones sobre trato especial y diferenciado establecidas en los Acuerdos y Decisiones de la OMC, Nota de la Secretaría*. WT/COMTD/W/66, 2000, pp. 20-21.

<sup>51</sup> Véanse: ÓRGANO DE POLÍTICAS COMERCIALES DE LA OMC. *Examen de Políticas Comerciales de Suiza*. WT/TPR/M/13, 1996, p. 11; ÓRGANO DE POLÍTICAS COMERCIALES DE LA OMC. *Examen de Políticas Comerciales de Japón*. WT/TPR/S/32, pp. 29, 38 y 40, en las que se hace referencia a la falta de correspondencia entre las concesiones japonesas en algunos productos semi-industriales y los bienes que efectivamente producen los países en desarrollo.

<sup>52</sup> Con referencia a la exclusión en el SGP de las Comunidades Europeas de los productos textiles y químicos de importante valor comercial para India véase: ÓRGANO DE POLÍTICAS COMERCIALES DE LA OMC. *Examen de Políticas Comerciales de las Comunidades Europeas*. WT/TPR/M/3, 1995, p. 20.

<sup>53</sup> Así, por ejemplo, a pesar de que muchos productos de Hong Kong se encuentran formalmente en la lista de receptores de preferencias arancelarias por parte de Canadá, las Comunidades Europeas, Japón, Noruega y Suiza, en los hechos solo el 3,5% de los bienes elegibles recibe trato preferencial. Véase: ÓRGANO DE POLÍTICAS COMERCIALES DE LA OMC. *Examen de Políticas Comerciales de Hong Kong, China*. WT/TPR/S/52-2, pp. 30 y 31.

se aplican las preferencias unilaterales estén sujetas a medidas de salvaguarda o contingentes sin ningún tipo de exención;<sup>54</sup>

- c) discriminación en la elección de países beneficiarios: algunos sistemas preferenciales, en realidad, solo benefician explícitamente a determinados países en desarrollo,<sup>55</sup> que coincidentemente son los exportadores de los pocos productos abarcados por el esquema.<sup>56</sup> En la práctica, los beneficios se vinculan e incluso se condicionan a cuestiones no comerciales, como el mantenimiento de determinados estándares sobre el medio ambiente y sobre los derechos laborales,<sup>57</sup> así como la protección de la propiedad intelectual<sup>58</sup> o la lucha contra los estupefacientes y sembríos ilícitos de droga. Estos condicionamientos introducen consideraciones para tratos diferenciados a favor de aquellos países en desarrollo que ya han alcanzado estos estándares, y, por encima de todo, introducen factores de “reciprocidad” en el esquema del SGP, no en el sentido de beneficios comerciales específicamente, pero sí como concesiones en otras áreas de la política exterior, lo cual contravendría los propósitos básicos para los que fue creado el SGP.<sup>59</sup> Es importante señalar que la incertidumbre sobre la remoción de las preferencias también podría hacer disminuir la utilidad de estas.<sup>60</sup> Por otra parte, el mecanismo para excluir a países en desarrollo que alcanzan niveles relativos de desarrollo (denominados “graduación”) ha generado controversia con respecto a su compatibilidad con el principio de no discriminación.<sup>61</sup>

---

<sup>54</sup> *Ib.*, p. 15.

<sup>55</sup> Por ejemplo, el SGP de Australia, contenido en la Ley de Aranceles Aduaneros, otorga el beneficio de concesiones arancelarias unilaterales, únicamente a países menos desarrollados (el nivel más empobrecido de países en desarrollo) y a ciertos territorios aduaneros del Pacífico Sur. Véase: UNCTAD. *Handbook on the scheme of Australia*. INT/97/06, 2000, p. 7.

<sup>56</sup> ÓRGANO DE POLÍTICAS COMERCIALES DE LA OMC. *Examen de Políticas Comerciales de Japón*. WT/TPR/M/32, pp. 24 y 25.

<sup>57</sup> Véase, por ejemplo, con respecto al SGP europeo el Reglamento (CE) N.º 2501/2001 del Consejo, del 10 de diciembre de 2001.

<sup>58</sup> Con respecto al SGP estadounidense véase, por ejemplo, la sección 2462(B)(2)(i)(I) del *US Code*.

<sup>59</sup> ÓRGANO DE POLÍTICAS COMERCIALES DE LA OMC. *Examen de Políticas Comerciales de Comunidades Europeas*. WT/TPR/M/3, pp. 6-7, 11, 15, 19-20; *Examen de Políticas Comerciales de los Estados Unidos de América*. WT/TPR/M/16, 1997, pp. 16, 25 y 29; *Examen de Políticas Comerciales de la Unión Europea, Acta de la Reunión*. WT/TPR/M/30, del 26 de enero de 1998, pp. 6, 9-11, 15-17 y 26.

<sup>60</sup> ÓRGANO DE POLÍTICAS COMERCIALES DE LA OMC. *Examen de Políticas Comerciales de los Estados Unidos de América*. WT/TPR/M/16, 1997, p. 9. En el caso del Perú y de los demás Países Andinos, la incertidumbre sobre la renovación de la denominada Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (*Andean Trade Preference Act-ATPA*) ha generado como consecuencia incertidumbre en el sector empresarial con respecto a sus ventas en el mercado estadounidense. Véase: “Países Andinos buscarían mañana evitar que se entrampe prórroga del ATPA”. En: *Gestión, Diario de Economía y Negocios*, del 11 de abril de 2002.

<sup>61</sup> ÓRGANO DE POLÍTICAS COMERCIALES DE LA OMC. *Examen de Políticas Comerciales del Brasil*, WT/TPR/S/21-2, p. 10; ÓRGANO DE POLÍTICAS COMERCIALES DE LA OMC. *Examen*

Con respecto al primer grupo de problemas, cabe afirmar que el carácter voluntario sobre el que se basa el sistema determina que sean los países desarrollados otorgantes los que decidan sobre qué productos conceder beneficios o no, sin que el país beneficiario tenga injerencia alguna. De no concederse estos por iniciativa del país benefactor, solo a través de renegociaciones en el seno multilateral de la OMC podrían los países en desarrollo exigir que se conceda un trato arancelario “generalizado” a todos los productos importados.<sup>62</sup>

Con respecto al segundo tipo de problemas, es evidente que carecen de utilidad los beneficios arancelarios cuando pueden ser anulados por otras medidas comerciales. Se debe tener presente que la gran mayoría de los Acuerdos de la OMC contienen disposiciones que otorgan trato especial y más favorable para países en desarrollo,<sup>63</sup> disposiciones que deberían ser invocadas y aplicadas en estas ocasiones para evitar que la imposición de nuevas restricciones o gravámenes, como derechos antidumping o salvaguardas, menoscaben los beneficios que reciben los países en desarrollo. En este sentido, cualquier propuesta apuntaría al fortalecimiento de aquellas disposiciones sobre trato especial y diferenciado para países en desarrollo, cuyo carácter vinculante requiera de mayor de precisión.<sup>64</sup>

122 Estos dos primeros problemas atañen a la totalidad de países en desarrollo. Sin embargo, la problemática que plantea una posible confrontación entre países en desarrollo y una crítica sistemática a la forma como se ha venido administrando el sistema de preferencias arancelarias unilaterales con respecto a los propósitos iniciales del mismo y a los principios que informan el sistema multilateral de comercio — como lo son el de no discriminación y su desarrollo: el de la nación más favorecida— es la referida a la legalidad de los SGP aplicados solo a determinados países en desarrollo y no a la totalidad de ellos.

---

*de Políticas Comerciales de las Comunidades Europeas*, WT/TPR/M/3, 1997, p. 19; Examen de Políticas Comerciales de la Unión Europea, Acta de la Reunión, WT/TPR/M/30, 26 de enero de 1998, pp. 9-10; HOWSE, R., y M. J. TREBILCOCK. *Op. cit.*, p. 373; JACKSON, J. H. *Op. cit.*, p. 279.

<sup>62</sup> Un caso en el que el país benefactor decidió conceder trato generalizado a todas las partidas de su universo arancelario es Australia, aunque lo concedió únicamente para determinados países. Véase: UNCTAD. *Handbook on the scheme of Australia...*, p. 7.

<sup>63</sup> COMITÉ DE COMERCIO Y DESARROLLO DE LA OMC. *Disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado establecidas en los Acuerdos y Decisiones de la OMC*, Nota de la Secretaria, WT/COMTD/W/77, 25 de octubre de 2000.

<sup>64</sup> COMITÉ DE COMERCIO Y DESARROLLO DE LA OMC. *Implementation of Special and Differential Treatment provisions in WTO Agreements and Decisions*. WT/COMTD/W/77/Rev. 1, 21 de setiembre de 2001, p. 6.

## 4. Concesiones preferenciales unilaterales y el principio de no discriminación en el sistema jurídico de la OMC

### 4.1. Consideraciones preliminares

La cuestión de la aplicación de los sistemas de preferencias arancelarias unilaterales de manera discriminatoria y sujetos a mecanismos de graduación ha sido objeto de atención durante los años recientes por parte de los Miembros de la OMC. Tres controversias internacionales, seguidas por correspondientes reclamaciones formales ante el mecanismo de solución de diferencias de la OMC, han sido planteadas en torno a la aplicación discriminatoria del SGP de las Comunidades Europeas bajo el fundamento de que la aplicación del mecanismo contraviene las disposiciones de la Cláusula de Habilidadación y de la Decisión sobre el SGP de 1971, así como la cláusula de nación más favorecida contenida en el párrafo 1 del Artículo I del GATT de 1994, por conceder tratos preferenciales a unos cuantos y no a todos los países en desarrollo. Por otra parte se alega que el sistema de “graduación” por el que se excluyen países beneficiarios de los SGPs nacionales, a pesar de mantenerse preferencias para otros países beneficiarios, resulta también violatorio de los principios de no reciprocidad y de no discriminación contenidos en las disposiciones en cuestión, así como en la cláusula de nación más favorecida.

123

Los casos ante el mecanismo de solución de diferencias de la OMC<sup>65</sup> a que hemos aludido son *Comunidades Europeas - Sistema General de Preferencias (Reclamación de Tailandia)*,<sup>66</sup> *Comunidades Europeas: Condiciones para la concesión de preferencias arancelarias a los países en desarrollo (Reclamación de India)*,<sup>67</sup> los cuales se encuentran en la actualidad en la etapa de consultas bilaterales, y *Comunidades Europeas: Medidas que afectan al café soluble (Reclamación del Brasil)*,<sup>68</sup> caso solucionado a través de negociaciones bilaterales entre Brasil y las Comunidades Europeas.

---

<sup>65</sup> Para una ilustración general del sistema de solución de diferencias véase: PIÉROLA, F. *Orden Jurídico Internacional y Solución de Diferencias en la Organización Mundial del Comercio*. Lima: Instituto de Estudios Internacionales (IDEI) y Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2002 (en prensa).

<sup>66</sup> *Comunidades Europeas - Sistema General de Preferencias*, Solicitud de celebración de consultas presentada por Tailandia, WT/DS242/1, G/L/506, 12 de diciembre de 2001.

<sup>67</sup> *Comunidades Europeas - Condiciones para la concesión de preferencias arancelarias a los países en desarrollo*, Solicitud de celebración de consultas presentada por India, WT/DS246/1, G/L/521, 12 de marzo de 2002.

<sup>68</sup> *Comunidades Europeas - Medidas que afectan al café soluble*, Solicitud de celebración de consultas presentada por Brasil, WT/DS209/1, G/L/399, 19 de octubre de 2000.

## 4.2. Una interpretación jurídica de la Cláusula de Habilitación a la luz del principio de no discriminación

### 4.2.1. La aplicación discriminatoria

El párrafo 1 de la Cláusula de habilitación autoriza a las partes contratantes a conceder “[...] un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo\* [nota omitida], sin conceder dicho trato a las otras partes contratantes”. Uno de los problemas que se plantea, por tanto, es la determinación de quiénes son los beneficiarios del trato preferencial a ser concedido.

Si realizamos una interpretación de la norma a la luz de las reglas de interpretación del Derecho de los Tratados,<sup>69</sup> el significado común de los términos nos lleva a dos alternativas posibles: (a) sostener que se trata de “los países en desarrollo” como un conjunto indivisible; o (b) sostener que la expresión “los países en desarrollo” es una referencia al género de países que pueden ser beneficiarios sin negar la posibilidad de

---

<sup>69</sup> Las reglas consuetudinarias sustantivas sobre interpretación de tratados han sido recogidas en los Artículos 31 y 32 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados. Según dichas disposiciones: “Artículo 31. *Regla general de interpretación.*

Un tratado deberá interpretarse de buena fe conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a los términos del tratado en el contexto de estos y teniendo en cuenta su objeto y fin.

Para los efectos de la interpretación de un tratado, el contexto comprenderá, además del texto, incluidos su preámbulo y anexos:

- a) todo acuerdo que se refiera al tratado y haya sido concertado entre todas las partes con motivo de la celebración del tratado
- b) todo instrumento formulado por una o más partes con motivo de la celebración del tratado y aceptado por las demás como instrumento referente al tratado;
3. Juntamente con el contexto, habrá de tenerse en cuenta:
  - a) todo acuerdo ulterior entre las partes acerca de la interpretación del tratado o de la aplicación de sus disposiciones
  - b) toda práctica ulteriormente seguida en la aplicación del tratado por la cual conste el acuerdo de las partes acerca de la interpretación del tratado
  - c) toda forma pertinente de derecho internacional aplicable en las relaciones entre las partes.
4. Se dará a un término un sentido especial si consta que tal fue la intención de las partes.

“Artículo 32. *Medios de interpretación complementarios.* Se podrá acudir a medios de interpretación complementarios, en particular a los trabajos preparatorios del tratado y a las circunstancias de su celebración, para confirmar el sentido resultante de la aplicación del artículo 31, o para determinar el sentido cuando la interpretación dada de conformidad con el artículo 31:

- a) deje ambiguo u oscuro el sentido; o
- b) conduzca a un resultado manifiestamente absurdo o irrazonable”.

La aplicación de la Convención de Viena en la interpretación de las disposiciones del Derecho de la OMC ha sido reconocida por el Órgano de Apelación de la OMC. Véanse al respecto los informes del Órgano de Apelación *Estados Unidos - Pautas para la gasolina reformulada y convencional*, WT/DS2/AB/R, adoptado el 20 de mayo de 1996, ISD, 1996, vol. I/3, p. 18; *Japón - Impuestos sobre las bebidas alcohólicas* WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, adoptado el 1.º de noviembre de 1996, ISD, 1996, vol. I/113, pp. 122-124.

que se trate de uno, algunos o todos. Es importante señalar que la disposición en examen hace referencia a *los* países en desarrollo y no simplemente, a *países en desarrollo*, de lo cual podría inferirse que existe una referencia tácita a un plural colectivo. Sin embargo, bajo la misma lógica se podría argüir que también la referencia a “las partes contratantes” significa que las partes deben otorgar concesiones solo cuando todas deciden hacerlo, lo cual no guarda coherencia con el objetivo de que las partes contratantes tengan esquemas nacionales individuales de preferencias unilaterales.

Una lectura del primer párrafo en su contexto permite apreciar que las disposiciones del párrafo segundo definen el ámbito de aplicación de la exención de conformidad con la Decisión de 1971 sobre el SGP. Según esta disposición, el trato preferencial debe darse “en general”, por lo que una vez realizada la discriminación arancelaria en contra de los países desarrollados, se debería conceder el mismo trato preferencial a todos los países en desarrollo, lo cual estaría en concordancia con el principio general de no discriminación y de nación más favorecida.<sup>70</sup> No obstante, por otra parte, el literal (c) del tercer párrafo establece que el sistema generalizado de preferencias debe estar concebido y, si es necesario, ser modificado de modo que responda positivamente a las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de los países en desarrollo, lo cual deja una puerta abierta a sostener que fue concebido con un mecanismo de graduación por razones de desarrollo, financieras y comerciales, interpretación que nos conduciría a pensar que se previó un trato diferenciable entre países en desarrollo. De modo coincidente, algunos autores sostienen que el tratamiento diferenciado puede ser modificado en caso de que mejore la situación comercial de los países en desarrollo beneficiarios, motivo por el que la Cláusula de Habilidadación es denominada *Cláusula evolutiva* o *Cláusula de retorno gradual*.<sup>71</sup>

125

Siendo el objeto y fin del GATT de 1994, del que forma parte la Cláusula de Habilidadación, la reducción de aranceles y la eliminación de tratos discriminatorios, es probable que resulte más coherente plantear que una vez ejercida la acción de “discriminar” (a través de la Cláusula de Habilidadación), no se puede admitir discriminación adicional y, por tanto, toda preferencia arancelaria a favor de países en desarrollo debería aplicarse de modo no discriminatorio entre ellos, es decir, de manera generalizada, en concordancia con los principios de no discriminación y nación más favorecida entre países en desarrollo.

#### **4.2.2. El mecanismo de graduación y los problemas de reciprocidad**

Con respecto al mecanismo de graduación para determinar los países que son o no beneficiarios de las preferencias arancelarias, se debe destacar que al establecerse

---

<sup>70</sup> La teoría de las ventajas comparativas volvería a tomar relevancia para asignar los recursos de manera más eficiente entre países en desarrollo.

<sup>71</sup> LÓPEZ-JURADO, C. *Op. cit.*, p. 12; FRANK, I. “The ‘graduation’ issue for LDC’s”. *Journal of World Trade*, 1979, pp. 289-302.

algunos parámetros para el otorgamiento de las preferencias, como, por ejemplo, el cumplimiento de determinados estándares laborales, normas ambientales, lucha contra la droga y los cultivos ilícitos, entre otros, se estaría contraviniendo el principio de no reciprocidad, que da fundamento a la Cláusula de Habilitación como a todo SGP. Si bien una lectura rígida del término “reciprocidad” podría remitirnos únicamente al ámbito de las concesiones comerciales arancelarias y, por lo tanto, a la conclusión de que no existe violación de dicho principio, una lectura más amplia nos llevaría a considerar como manifestación de reciprocidad cualquier tipo de prestación o acción que se ejecute a cambio de recibir la concesión arancelaria pretendida. Así, por muy válidos que estos objetivos pudieran ser desde cualquier punto de vista, su exigencia a cambio de conceder una preferencia arancelaria sería contradictoria al requisito de no reciprocidad que informa todo el sistema de preferencias arancelarias. Por otra parte, el graduar a todos los países en desarrollo bajo la óptica de los mismos estándares significa discriminar cuando los supuestos de hecho que se buscan regular o las políticas de Estado en examen difieren entre sí. Finalmente, el retiro de concesiones unilaterales a determinados países en desarrollo como “castigo” por no haber cumplido con determinados estándares impuestos por los países otorgantes de manera unilateral coloca a aquellos países en una situación de desigualdad con respecto a otros países en desarrollo.

#### 126 **4.3. Implicancias del cuestionamiento jurídico al sistema de preferencias unilaterales**

Las consecuencias de un cuestionamiento al sistema de preferencias arancelarias sobre la base de los argumentos de discriminación pueden ser negativas para el futuro del SGP en general. Por una parte, una decisión en contra de la forma como se ha venido administrando podría ocasionar la eliminación total de cualquier tipo de preferencia que pudiese darse a cualquier país en desarrollo. Una decisión que confirme los alegatos de discriminación y de violación de la Cláusula de Habilitación podría obligar a que las Comunidades Europeas y los demás países desarrollados que conceden estos beneficios evalúen si sería factible extender dichos tratos preferenciales a todos los países en desarrollo, lo cual podría resultar siendo bastante oneroso e inaceptable para los países concedentes, en tanto existen países en desarrollo que bien se encuentran incluso en la posición de competir con países desarrollados en algunos sectores (i.e. Singapur, Corea, Brasil, México) y para los que la concesión de preferencias no solo los colocaría en una situación de ventaja frente a los demás países en desarrollo beneficiarios, sino también incluso frente a ciertos países desarrollados.

Una segunda posibilidad, en concordancia con el carácter voluntario y opcional de la Cláusula de Habilitación, es que las Comunidades Europeas y otros países opten por la eliminación del SGP para todos los países en desarrollo sin excepción. De esta manera se acabaría con la discriminación, pero a la vez se acabaría con un aspecto

básico (si no *el* básico) del tratamiento especial y diferenciado para los países en desarrollo, a través de las reglas del comercio internacional. Sobre el particular cabe indicar que esta puede ser la aproximación de las Comunidades Europeas al respecto. Más aun, el Convenio de Lomé,<sup>72</sup> mecanismo contractual por el que se conceden beneficios arancelarios no recíprocos a determinados países de África, el Caribe y el Pacífico (los “países ACP”), ha sido remplazado por el Acuerdo de Asociación de Cotonou en junio de 2000, por medio del cual se concibe conceder beneficios arancelarios, ya no de manera no recíproca, sino exigiendo reciprocidad a cambio, y sometiendo dicho acuerdo a los requisitos del Artículo XXIV del GATT como un acuerdo de integración económica. Por ello, algunos autores señalan que es muy probable que en la próxima década las preferencias comerciales no recíprocas desaparecerán de los arreglos comerciales de las Comunidades Europeas y en su lugar se buscará alcanzar acuerdos de liberalización recíprocos, basados en el cumplimiento de los requisitos del Artículo XXIV del GATT.<sup>73</sup> Esta tendencia parecería hallar cierto eco en la política comercial de otros países desarrollados otorgantes de preferencias comerciales de manera no recíproca, tales como los Estados Unidos de América, los cuales consideran que algunos beneficios preferenciales dados de manera unilateral a determinados socios comerciales de América Latina forman parte del camino a recorrer para alcanzar un acuerdo de libre comercio ampliado, como lo sería el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (“ALCA”).<sup>74</sup>

127

Finalmente, una tercera posibilidad es solicitar una exención al amparo del Artículo XXV del GATT de 1994 para poder continuar con el actual sistema diferenciado de preferencias unilaterales a pesar de contravenir la cláusula de nación más favorecida y las disposiciones de la Cláusula de Habilitación en cuanto a reciprocidad y no discriminación. Las Comunidades Europeas ya han recurrido a este tipo de medidas para efectos de seguir concediendo preferencias comerciales no recíprocas a los países

---

<sup>72</sup> Cuarto Convenio de Lomé, firmado en Lomé, Togo, el 15 de diciembre de 1989. *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, 1991, L 229/3, revisado el 4 de noviembre de 1995 en Mauricio; Decisión del Consejo y la Comisión del 27 de abril de 1998. *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, 1998, L 156/1.

<sup>73</sup> CREMONA, M. “Rhetoric and Reticence: EU External Commercial Policy in a Multilateral Context”. *Common Market Law Review*, vol. 38, 2001, pp. 389-390. No obstante, es importante destacar que esta autora, a pesar de que sostiene la existencia de un cambio en la política comercial comunitaria de mecanismos convencionales para el otorgamiento de preferencias no recíprocas a mecanismos convencionales que exijan reciprocidad, reconoce que existe aún cabida para mecanismos no convencionales de preferencias comerciales como el SGP.

<sup>74</sup> Véase: “EE UU ve más atractivo el ALCA que Acuerdo de Libre Comercio con Países Andinos”. *Gestión, Diario de Economía y Negocios*, del 26 de marzo del 2002. Esta aproximación de la política comercial norteamericana respecto a sus otros socios comerciales de América Latina puede también ser apreciada en los intentos de suscribir acuerdos de Libre Comercio con Chile y Centroamérica, con miras a tender el camino para la culminación del ALCA.

ACP durante la vigencia del Cuarto Convenio de Lomé y no concederlas a otros países en desarrollo, en el entendido de que aquellas preferencias no se encontraban justificadas bajo los alcances de la Cláusula de Habilitación. Dicha exención fue concedida bajo los alcances del párrafo 5 del Artículo XXV del GATT. Del mismo modo, las Comunidades Europeas y los países ACP han solicitado otra exención para continuar con el sistema de preferencias comerciales no recíprocas durante el periodo de transición de ocho años hasta la total implementación del Acuerdo de Cotonou, que debiera cumplir con los requerimientos del Artículo XXIV del GATT.<sup>75</sup>

## 5. Conclusiones

128

La norma de no discriminación cumple un papel elemental en el sistema comercial de la OMC. Su vigencia a través del principio de nación más favorecida ha permitido la realización de los intercambios comerciales entre naciones, basados en la teoría de las ventajas comparativas. Sin embargo, esta norma ha sido flexibilizada por la necesidad de brindar cooperación internacional en materia arancelaria a países en desarrollo. No obstante ello, la aplicación de los sistemas de preferencias ha despertado cuestionamientos con respecto al verdadero alcance del trato preferencial. En concreto, la concesión de beneficios arancelarios a algunos y no a todos los países en desarrollo ha ocasionado el planteamiento de tres diferencias en el seno del mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Una interpretación de la Cláusula de Habilitación de acuerdo a las reglas consuetudinarias del Derecho de los Tratados indicaría que la aplicación de los sistemas de preferencias unilaterales de manera diferenciada resulta incompatible con el ordenamiento jurídico de la OMC. Más aun, el mecanismo de graduación contravendría el requisito de no reciprocidad que fundamenta el sistema de preferencias comerciales. Sin embargo, las consecuencias de una decisión que declare la incompatibilidad de la aplicación actual de los mecanismos preferenciales unilaterales de las Comunidades Europeas con el ordenamiento de la OMC podría acarrear también consecuencias para otros países desarrollados otorgantes y determinar que, en un largo plazo, o se eliminen totalmente los sistemas de preferencias arancelarias no recíprocas, se mantengan tal como se aplican en la actualidad a través de alguna exención en virtud del Artículo XXV del GATT, o se otorguen concesiones a todos los países en desarrollo, sin discriminar entre ellos. Los dos primeras alternativas nos parecen más factibles que la tercera. Sin embargo, cabría entonces preguntarse si no convendría dejar de considerar al sistema de preferencias no recíprocas como un “sistema generalizado de preferencias” y, más bien, denominarlo de alguna otra manera.

---

<sup>75</sup> CREMONA, M. *Op. cit.*, pp. 389-390.