

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE DERECHO**

**ESTUDIO AL ACUERDO GENERAL
SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO
(GATT)
Y SU RELACION CON GUATEMALA**

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

RUBEN ESTUARDO MORALES MONROY
CARNET: 85 - 10677
TESIS DE GRADO
ASESOR: LIC. RODRIGO MONTUFAR
REVISOR: LIC. ARTURO FAJARDO

DL
04
T(2884)

TESIS

PRESENTADA A LA HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

DE LA

FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

POR

RUBEN ESTUARDO MORALES MONROY

PREVIO A OPTAR AL GRADO ACADEMICO DE

LICENCIADO EN CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES

FEBRERO, 1993

MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA

DECANO	Lic. Juan Francisco Flores Juárez
VOCAL I	Lic. Manuel Vicente Roca Menéndez
VOCAL II	Lic. José Francisco de Mata Vela
VOCAL III	Lic. Roosevelt Guevara Padilla
VOCAL IV	Lic. Lidia Mercedes Velásquez Rodas
VOCAL V	Lic. Edwin Noel Peláez Cordon
SECRETARIO	Lic. Carlos H. Mancio Bethancourt

NOTA: "Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en la Tesis". (Artículo 25 del Reglamento para los exámenes Técnico-Profesionales de Abogacía y Notariado y Público de Tesis).

BUFETE
MONTUFAR INTERNACIONAL



EDIFICIO EL CORTEZ, 50 NIVEL
CALLE MONTUFAR Y 5A AV ZONA 9
P. O. BOX 725 A 01009

GUATEMALA GUATEMALA C. A. 01009

TELS. 346132 313795 Y 32 995

FAX 313795

TELEX 3136 AGEUR GU

ABOGADOS Y NOTARIOS
ASESORIA EN
COMERCIO INTERNACIONAL

PROPIEDAD INDUSTRIAL

TRIBUTACION

INVERSIONES

BANCA

SEGUROS

FINANZAS

ARBITRAJE

TRANSPORTE MARITIMO

CORPORACIONES

CONTRATOS

CONSULTORIA LEGAL

Guatemala, Agosto 20 de 1992.

15
H. J. 20

Señor Decano
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad Autónoma de San Carlos
Ciudad Universitaria.

Ref.: MORALES MONROY, Rubén
Estuardo. 85-10677.

Señor Decano,

En cumplimiento del Nombramiento oportunamente comunicado para Asesorar la Tesis de grado del bachiller Rubén Estuardo MORALES MONROY, estudiante de esa Casa de Estudios, que lleva el título "ESTUDIO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y SU RELACION CON GUATEMALA" tengo el honor de informarle lo siguiente:

El día 7 de Diciembre de 1990 realizamos la primera sesión de trabajo y preparación del desarrollo de la Tesis mencionada con el Br. Morales Monroy, definiendo como hipótesis la siguiente: "¿Qué beneficios trae para Guatemala su adhesión al GATT y qué alcances tienen los compromisos jurídicos, puesto que Guatemala se compromete a regir sus relaciones comerciales externas e internas dentro de un marco jurídico multilateral, para liberalizar el comercio a través de medidas arancelarias y eliminación de barreras no arancelarias". Con las directrices que le proporcioné al Br. Morales, continuamos reuniéndonos mensualmente para examinar el avance del trabajo, hasta el mes de Agosto de 1991; en este año reiniciamos el trabajo, ya que por razones personales, el Br. Morales no pudo continuar su trabajo desde finales de 1991. Es importante mencionar que el Br. Morales realizó importantes consultas, que le permitieron recabar información precisa sobre el tema.

En opinión del suscrito, el Trabajo es novedoso y llena un vacío porque lo relativo al GATT ha sido tratado desde ámbitos económicos, fiscales y comerciales, pero no jurídicamente, siendo hasta ahora con el trabajo del Br. Morales que en Guatemala se toca el tema en forma jurídica. Por lo tanto, recomiendo su aceptación para los efectos de la graduación de su autor, quien merece un reconocimiento por tan meritorio esfuerzo.

17
4

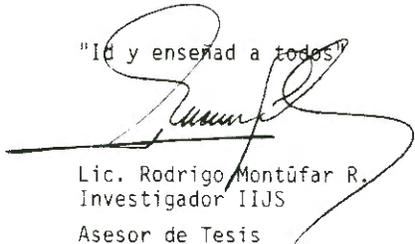
BUFETE
MONTUFAR INTERNACIONAL



2a. hoja

Aprovecho la oportunidad para reiterar al Señor Decano las seguridades de mi más alta consideración y deferencia,

"Id y enseñad a todos"



Lic. Rodrigo Montúfar R.
Investigador IIJS
Asesor de Tesis

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE CIENCIAS
JURIDICAS Y SOCIALES
Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica



DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES;
Guatemala, agosto veintiocho, de mil novecientos noventa-
dos. -----

Atentamente pase al Licenciado ARTURO FRANCISCO FAJARDO
MALDONADO, para que proceda a revisar el trabajo de tesis
del Bachiller RUBEN ESTUARDO MORALES MONROY y en su oportu-
nidad emita el dictamen correspondiente. -----



[Handwritten signature]



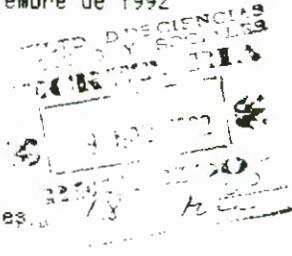
ESTUDIO DE ABOGACIA Y NOTARIADO



ARTURO FAJARDO MALDONADO
CONSULTOR INTERNACIONAL

EDIFICIO REFORMA MONTUFAR 5º NIVEL
AVENIDA LA REFORMA 12-01 ZONA 10
GUATEMALA CENTROAMERICA
TELEFONOS 317555 AL 59 CABLE ESTAN
TELEX 5510 ESTAN GU

Guatemala, 9 de Noviembre de 1992



Señor Decano
de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales,
Universidad de San Carlos de Guatemala
Ciudad Universitaria.

Señor Decano:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, refiriéndome a la designación del 28 de agosto del año en curso para que revisara y emitiera dictámen sobre el trabajo de tesis del Bachiller Ruben Estuardo Morales Monroy intitulado "Estudio al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y su relación con Guatemala".

A ese respecto, me complace manifestarle que he leído el trabajo de tesis del Bachiller Morales Monroy y también he tenido varias reuniones de trabajo con él para discutir las orientaciones y las sugerencias pertinentes que completaran mis requerimientos. Dichas orientaciones, han sido ya observadas e incorporadas apropiadamente por el autor a su tesis.

El trabajo del Bachiller Morales Monroy es novedoso en la literatura jurídica guatemalteca. Pocos son los autores que se han ocupado del GATT, por ello considero, que ese es uno de los méritos más importantes de la tesis, además de explorar un tema de especial trascendencia y actualidad para Guatemala; con lo cual se está realizando una tarea pionera al incursionar en el estudio del complejo sistema multilateral de comercio y de las relaciones económicas internacionales de nuestro país. Abordar un tema de esta naturaleza en nuestro medio no es tarea fácil, por el poco conocimiento que existe sobre este importante tema, por la falta de experiencia en el manejo del GATT y por la escasa información disponible. Por lo tanto, además de cumplir con los requisitos correspondientes, la tesis del Bachiller Morales Monroy es novedosa y merece ser aprobada para optar al grado de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales.

ESTUDIO DE ABOGACIA Y NOTARIADO



ARTURO FAJARDO MALDONADO
CONSULTOR INTERNACIONAL

EDIFICIO REFORMA MONTUFAR 56 NIVEL
AVENIDA 1A REFORMA 12-01 ZONA 10
GUATEMALA CENTROAMERICA
TELEFONOS 317555 AL 59 CABLE ESTAN
TELEX 5510 ESTAN GU

4 Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para expresar al señor Decano las muestras de mi consideración y estima.

Arturo Fajardo Maldonado



FACULTAD DE CIENCIAS
JURIDICAS Y SOCIALES
Ciudad Universitaria, Zona 12
Guatemala, Centroamérica



DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES
Guatemala, noviembre diecisiete, de mil novecientos nove
ntidos. -----

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la
impresión del trabajo de tesis del Bachiller RUBEN ESTUAR-
DO MORALES MONROY intitulado "ESTUDIO AL ACUERDO GENERAL
SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT) Y SU RELACION
CON GUATEMALA" Artículo 22 del Reglamento para Exámenes
Técnico Profesionales y Público de Tesis. -----



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE DERECHO

ESTUDIO AL ACUERDO GENERAL
SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO
(GATT)
Y SU RELACION CON GUATEMALA

RUBEN ESTUARDO MORALES MONROY
CARNET: 85-10677
TESIS DE GRADO
ASESOR: LIC. RODRIGO MONTUFAR
REVISOR: LIC. ARTURO FAJARDO

I N D I C E

PARTE I

Aspectos Generales del GATT

I.	INTRODUCCION.....	1
II.	ASPECTOS HISTORICOS.....	3
	a) Fundación.....	3
	b) Negociaciones Comerciales Multilaterales (Rondas).....	5
III.	PRINCIPIOS JURIDICOS.....	13
	a) Comercio sin discriminación.....	13
	b) Protección mediante arancel aduanero.....	18
	c) Base estable para el comercio.....	24
	d) Promoción de la competencia leal.....	30
	e) Eliminación de restricciones cuantitativas a la importación.....	35
	f) Solución de diferencias comerciales.....	43
	g) Excepciones a la cláusula de Nación Más Favorecida, "NMF".....	45
IV.	ACUERDOS RESULTANTES DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES DE TOKIO (CODIGOS).....	46
	1. Antidumping (Revisado).....	47
	2. Subvenciones y Derechos Compensatorios.....	51
	3. Valoración Aduanera.....	56
	4. Obstáculos Técnicos al Comercio.....	59
	5. Compras del Sector Público.....	64

6.	Licencias de Importación.....	70
V.	FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DEL GATT.....	76
a)	Bases para el trabajo del GATT.....	76
b)	Las Partes Contratantes.....	77
c)	El Consejo de Representantes.....	77
d)	Comités.....	78
e)	Grupos de Trabajo.....	78
f)	Grupos de Expertos.....	79
g)	Decisiones y Votación.....	79
h)	La Secretaría.....	80

PARTE II

Ingreso de Guatemala al GATT

1.	¿POR QUE INGRESAR AL GATT?.....	82
2.	BENEFICIOS Y COSTOS.....	84
3.	PROCESO DE ADHESION, PERMANENCIA Y RETIRO.....	88
4.	INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA.....	94
-	Definición.....	94
-	Art. XXIV del Acuerdo General.....	95
-	Cláusula de Habilitación.....	98
-	Cláusula Centroamericana de Excepción.....	99
-	Participación Centroamericana en la Ronda Tokio... 100	
5.	ALUSIONES EN EL ACUERDO GENERAL SOBRE LOS PAISES EN DESARROLLO.....	103

PARTE III

1.	CONCLUSIONES.....	111
	Verificación de Hipótesis.....	114
2.	RECOMENDACIONES.....	115
3.	BIBLIOGRAFIA.....	118

PARTE I

I. INTRODUCCION

El 10 de octubre de 1991, Guatemala ingresó al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) por sus siglas en inglés, como Parte Contratante definitiva, lo que se logró después de cuatro años de procedimientos, negociaciones y una serie de actividades que hicieron posible ese paso trascendental en la reforma de la política comercial de Guatemala, pues siendo necesaria tal reforma no se podía dejar de participar activamente en el marco del GATT.

En el presente trabajo, se pretende hacer un análisis de los PRINCIPIOS JURIDICOS que le dan nacimiento al Acuerdo General como institución y como tratado de Derecho Internacional, así como de otros instrumentos que se consideran importantes dentro de las actividades del GATT, haciendo una comparación con las leyes guatemaltecas que fueran congruentes en cuanto al tema.

Por otra parte, se expone de manera sencilla las razones que pudo tener Guatemala para ingresar al GATT, los beneficios y costos, el proceso de adhesión que tuvo que cumplir así como la relación con el Proceso de Integración Económica Centroamericana.

No se pretende agotar el tema en el trabajo realizado ni que sea exhaustivo, pero sí que sea una introducción a los nuevos

temas de política comercial exterior guatemalteca, en el que se verán involucrados todos los sectores productivos del país y de esta forma ayudar a que el GATT sea comprendido en un contexto legal, y como consecuencia, sea entendido de manera fácil por todas aquellas personas que estén interesadas en materia de política comercial externa.

La hipótesis planteada en esta tesis es "Qué beneficios trae para Guatemala su adhesión al GATT y qué alcances tienen los compromisos jurídicos, puesto que Guatemala se compromete a regir sus relaciones comerciales externas e internas dentro de un marco jurídico multilateral, para liberalizar el comercio a través de medidas arancelarias y eliminación de barreras no arancelarias". Se plantea esta tesis, porque a pesar de que existen diversos trabajos sobre el GATT en Guatemala, estos son de carácter económico, pretendiendo éste serlo de carácter jurídico.

II. ASPECTOS HISTORICOS

a) FUNDACION

Las intenciones de que el libre comercio se desarrolle en el mundo se vienen dando desde la mitad del siglo XIX, teniendo por sede Europa y a los Estados Unidos con diversos tratados que ya incluían la Cláusula de Nación Más Favorecida, por la que las reducciones arancelarias se hacia extensivas a los otros países. Sin Embargo, las presiones de los agricultores europeos al verse afectados por la producción de los Estados Unidos y posteriormente por la creciente industrialización posterior a la Segunda Guerra Mundial, provocó que en Europa se incrementaran los aranceles para proteger a sus productores nacionales.

En 1946, por una iniciativa de los Estados Unidos, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, designó un Comité Preparatorio de diecinueve países, para planear una convención para la consideración de una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo. Las discusiones efectuadas de octubre de 1946 a agosto de 1947 en Londres y Ginebra prepararon el Acta para una Organización del Comercio Internacional (OIT).

El Acta de la OIT, como finalmente fue adoptada por la Conferencia de la Habana, representó una victoria para las fuerzas del mundo que colocan la completa libertad de acción nacional por encima de los requerimientos de cooperación internacional. La conservación del empleo total, que tenia que haber sido una labor

conjunta de la nueva organización, solo fue mencionada incidentalmente como consecuencia de la reducción de barreras comerciales y la prohibición de ciertas prácticas específicas.

Desgraciadamente, la Carta de la Habana nunca fue ratificada por los países participantes, pues las dos posiciones, una que se sentía atraía por un sistema de libre comercio y multilateral, y otra, quienes atribuían la importancia mayor en la política del empleo total a una base nacional, se encontraron y el abarcar una oposición semejante en una serie de reglas y contrarreglas hizo que la OIT finalmente muriera.

En la sesión de clausura de la Conferencia, en Londres en 1946, una iniciativa preparada por los Estados Unidos, era más que una mera invitación para concluir un tratado comercial, y fue así como propuso un proyecto de cómo consideraba un acuerdo general semejante sobre tarifas y comercio. A falta de reglas de comercio establecidas, propusieron que las reglas provisionales de política comercial de la Carta se incorporasen en un Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Pocos fueron los que notaron que ésta acción provisional sería el medio por el cual subsistieran las estipulaciones políticas de la Carta. El GATT entró en vigencia el 1 de enero de 1948.

b) NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES (RONDAS)

Entrando a la forma como el GATT consigue sus objetivos, es claro y evidente que los realiza a través de un foro de negociación y de discusión, todo en materia de comercio. Este foro de negociación se realiza cada ciertos años en diferentes países y es llamado "Rondas" de Negociaciones Comerciales Multilaterales, a través de las cuales se logra la reducción sustancial de los aranceles aduaneros así como de otras barreras comerciales. También se discuten sus diferencias comerciales y la ampliación de sus relaciones comerciales.

Haciendo un poco de historia, enumeraremos las Rondas realizadas que han sido ocho con la actual Ronda Uruguay. La primera ronda fue en 1947 y comenzó en Ginebra con el objeto de revisar el proyecto de carta de la Organización Internacional de Comercio que comprendía normas sobre comercio, empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas y la inversión internacional. Al fracasar esta Conferencia y pretender crear la OIC, nació el GATT para sustituirla. En esta ronda se efectuaron aproximadamente 45,000 reducciones arancelarias que representaban un valor comercial de 10,000 millones de dólares de los Estados Unidos, lo que equivalía a una quinta parte del comercio mundial de mercancías.

La segunda ronda se celebró en Annecy, Francia de abril a agosto de 1949. En esta ronda de negociaciones diez nuevos países se adhieren al GATT y se consiguen 5,000 nuevas concesiones

arancelarias.

Una tercer ronda de negociaciones fue realizada de septiembre de 1950 a abril de 1951, la que se llevó a cabo en Torquay, Inglaterra. Se adhieren cuatro nuevos países. Aquí se puede dar por terminada la OIC, cuando los Estados Unidos anuncian que no solicitarán al Congreso que no ratifique la Carta de la Habana. Se logran 8,700 nuevas concesiones que reduce en 25% con respecto a los niveles de 1945.

La cuarta ronda fue de 1955 a 1956 realizada esta en Ginebra. Algo trascendental que sucede es que Japón negocia su adhesión al GATT. Siempre logrando el objetivo del GATT y de las rondas se logra en esta negociación, reducciones arancelarias que abarcan un valor de 2,500 millones de dólares en el mercado mundial.

De 1960 a 1962 fue la Ronda Dillon, tomando el nombre del Sub-Secretario de Estado de los Estados Unidos, Douglas Dillon. Uno años antes, en 1958 se creó la Comunidad Económica Europea que da lugar a negociaciones arancelarias en gran escala en el marco del GATT. Debido al nacimiento de la CEE se realizaron negociaciones con la Comunidad sobre su arancel exterior común y aparte una ronda arancelaria general. Nuevamente se logran negociaciones arancelarias que afectan a intercambios comerciales por valor de 4,900 millones de dólares.

Ya en 1964, siendo esta la sexta ronda, cincuenta países participan en la Ronda Kennedy, propuesta por el ex Presidente de

los Estados Unidos, ayudando a las Comunidades Europeas para una evolución de apertura al exterior.

En esta ronda se negocia ya en ambientes fuera de los aranceles lo que constituye un paso importante dentro del Acuerdo General, pues el comercio mundial no constituye solamente aranceles y su liberalización no se logra completamente reduciendo éstos, sino también eliminando otras barreras que impiden crecer el comercio.

Se negoció el primer Código Antidumping (Acuerdo relativo al artículo VI del GATT) pero fue un triunfo parcial, pues el Congreso de los Estados Unidos se negó a ratificarlo quedando esto en una buena intención. Las concesiones negociadas fueron cerca del 30% del comercio mundial de mercancías equivalente a 50,000 millones de dólares.

Considero que la ronda más importante fue la séptima, que se inició en Tokio en 1973. En esta ronda participaron 99 países y varias de las razones para darle importancia, es que en las negociaciones se tomaron decisiones sobre medidas no arancelarias, se creó un nuevo marco jurídico y la participación conjunta de los países centroamericanos aunque las concesiones arancelarias siempre se consiguen.

Las reducciones arancelarias convenidas afectan a aproximadamente el 15% del comercio mundial, o sea 325,000 millones de dólares. También se reduce del 7.0% al 4.7% la media

de los derechos arancelarios que gravan los productos manufacturados en 9 grandes mercados industriales.

Se crearon acuerdos sobre medidas no arancelarias o códigos relativos a: Obstáculos Técnicos al Comercio, las Compras del Sector Público, las Subvenciones y Derechos Compensatorios, la Valoración en Aduana, el Procedimiento para el Trámite de Licencias de Importación y el Antidumping; Estos acuerdos aclaran y perfeccionan lo relativo a sus temas que están dentro del Acuerdo General.

Dentro del nuevo marco jurídico, se examinaron las normas sobre Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo; la Declaración sobre Medidas Comerciales Adoptadas por Motivos de Balanza de Pagos; Medidas de Salvaguardia Adoptadas por Motivos de Desarrollo; Entendimiento relativo a las Notificaciones, las Consultas, la Solución de Diferencias y la Vigilancia. En último término, los tres acuerdo sectoriales nuevos se referían al comercio de aeronaves civiles en donde los derechos se reducen a CERO, los productos lácteos y la carne de bovino. Más adelante entraremos en detalle con respecto a esta ronda.

Por último está la Ronda Uruguay, que inició en 1986. La decisión de iniciar esta ronda fue tomada por los Ministros de Comercio reunidos en Punta del Este, Uruguay, siendo una culminación del trabajo iniciado después de la anterior Reunión Ministerial del GATT, celebrada en Ginebra en noviembre de 1982.

Esta ronda se divide en dos secciones, la primera es sobre el comercio de mercancías tratando de liberalizar aún más el comercio mundial y fomentar la cooperación para fortalecer las políticas comerciales. La segunda parte de la declaración se refiere a las negociaciones sobre el comercio de servicios, aparte de que son 150 los países participantes.

Estas rondas de negociación son el mecanismo que utiliza el GATT para liberalizar el comercio, a través de la reducción de los aranceles aduaneros y de la eliminación de las barreras no arancelarias. Estas rondas se realizan en base a los siguientes principios:

- a) La concesión arancelaria, mediante la cual las partes se comprometen a la reducción o al mantenimiento de aranceles o a no elevarlos por encima de niveles antes determinados.
- b) La consolidación: esto es el compromiso de los gobiernos a no modificar sus aranceles de los niveles negociados.
- c) El principal abastecedor: este es el principio que otorga a algunos países a tener el derecho de ser el primer negociador sobre un producto específico ya determinado.
- d) La reciprocidad: cada parte contratante tiene derecho a exigir de otra, concesiones similares o equivalentes a las concedidas por ella misma.
- e) La especificidad de las partes contratantes: en base a este principio, las negociaciones se realizan considerando el grado de desarrollo de cada rama de producción y en particular las necesidades de los países en desarrollo.

Las negociaciones en el GATT son emprendidas por las partes contratantes y se adoptan los resultados por consenso. Las negociaciones están a cargo de representantes diplomáticos de cada uno de los países representantes.

El efecto legal que producen las negociaciones es que cuando estas se han terminado, se les da fuerza legal, incluyéndolas en las listas arancelarias de los países respectivos las concesiones consolidadas que se adjuntan al Acuerdo General según el artículo II. Estas listas se convierten en parte integrante del Acuerdo.

Mientras no se haya completado un procedimiento de adopción formal, los resultados de cualquier negociación no tienen fuerza legal en el marco del GATT.

Deduciendo entonces, sobre las negociaciones arancelarias, cuando los países asumen compromisos sobre los niveles arancelarios en una negociación, se dice que esos aranceles se consolidan a un nivel máximo. Los tipos de aranceles consolidados y la cobertura de cada país reflejan tanto los procedimientos de acceso como el grado de participación en las distintas rondas de negociaciones celebradas. En ciertos países se ha producido el proceso de consolidación en forma unilateral en el marco del GATT, fuera del contexto de una ronda de negociaciones multilaterales.

Otra forma de modificar los aranceles en cada país es el tradicional, de petición y oferta. Por este medio cada participante propone listas de peticiones y ofertas a nivel de

línea arancelaria. Estas peticiones se formulan a determinados países. La primera parte de la negociación es celebrada por los países en reuniones bilaterales tratando de compensar sus peticiones y ofertas respectivas. Cuando termina este proceso y el resultado es favorable recíprocamente, los nuevos aranceles se consolidan oficialmente dentro del GATT y se aplican a todas las partes contratantes sobre el principio de nación más favorecida.

Una segunda forma de negociación de aranceles es la fórmula utilizada en la Ronda Kennedy, cuando se efectuó una reducción uniforme del 50% en relación con una amplia gama de aranceles. Ya en la última ronda realizada en Tokio, se usó una fórmula de armonización, mediante la cual se redujeron los aranceles altos, proporcionalmente más que los bajos, disminuyendo así la progresividad arancelaria.

Se ha señalado por parte del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) que las negociaciones dentro del marco del GATT, serían de mucho interés para Latinoamérica si se logra que de ellas resulte un sistema de comercio internacional fortalecido, que permita un acceso seguro y estable a los mercados de las exportaciones de América Latina e impida la aplicación de las restricciones y actitudes discriminatorias que han abundado en los últimos tiempos por parte de los países desarrollados.

Como otra limitante para los países de la región al participar en las negociaciones dentro del GATT es su situación financiera, pues América Latina necesita libertad para negociar su

comercio exterior en relación a su situación monetaria y fiscal. Es conveniente señalar que la situación financiera de los países de la región les impide negociar, pero es un hecho que a la vista de todos que al liberalizar el comercio en Guatemala, habrá mayor facilidad de inversión, logrando así captar capitales para promover la industria y como consecuencia el comercio.

Es difícil la negociación con esa cadena financiera, pero es mejor entrar en trato multilateral y en la misma posición que todos los países, que negociar en forma bilateral con los países desarrollados, para evitar todas las restricciones que impiden el desarrollo del comercio.

Es esto en resumen lo que se trata en las RONDAS, las negociaciones comerciales multilaterales en donde se busca mejorar la posición de cada país con respecto a un socio comercial importante y lograr así el mercado deseado por todos. Esta es la historia de las rondas, lo que en ellas se ha logrado y lo que se espera en las próximas para beneficio de todos.

III. PRINCIPIOS JURIDICOS

La base del Acuerdo General descansa sobre seis principios que tienen una repercusión jurídica y forman su estructura primordial, compuesto por los siguientes enunciados: Comercio sin Discriminación, Protección mediante Arancel Aduanero, Base Estable para el Comercio, Promoción de la Competencia Leal, Eliminación de Restricciones Cuantitativas a la Importación, Solución de Diferencias Comerciales, los que estudiaremos explicándolos brevemente y relacionándolos con la legislación guatemalteca, teniendo algunos de ellos sus excepciones, que permiten beneficios a los países cuando éstos los necesitan.

a) COMERCIO SIN DISCRIMINACION

El párrafo 1, del Artículo I del Acuerdo General dice: En materia de derechos de aduana y cargas de cualquier clase, impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas ... cualquier ventaja , favor o 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.

En este artículo se encierra la famosa cláusula de "Trato General de Nación Más Favorecida" (NMF). Es el principio que fundamenta al GATT. Es decir que, este artículo norma que si una

parte contratante otorga un privilegio e impuestos a las importaciones o exportaciones o cualquier ventaja a cualquier parte contratante en particular, se lo deberá otorgar incondicionalmente a todas las otras partes contratantes del GATT. Por otra parte, el país que otorga esa ventaja se compromete a no discriminar a los otros países en relación con algún beneficio en cualquier aspecto del comercio exterior; Por lo tanto el Acuerdo General exige que las ventajas negociadas sean entre los países MIEMBROS, porque es requisito esencial que se haga extensivo de inmediato a los demás, de modo que los países pequeños y los pobres se benefician sustancialmente de su pertenencia al GATT.

Este principio que es básicamente de reciprocidad, pretende que haya equidad en las concesiones que se otorgan los países contratantes. Las negociaciones en donde se otorgan las ventajas se realizan en base a los criterios de principal abastecedor y de país con interés sustancial. Esto quiere decir que una parte contratante, negociará exclusivamente con otra parte contratante que sea su o sus principales abastecedores. Este criterio le garantiza a esta parte contratante la posibilidad de maximizar la compensación que obtenga a cambio de las concesiones que otorgue.

Ultimamente la Secretaría del GATT se ha manifestado en favor de los países menos adelantados, haciéndole ver a los países desarrollados de la necesidad que tienen los primeros de exportar su producción hacia los segundos. Así mismo, este principio de Nación Más Favorecida lleva implícito en la cláusula NMF que los países grandes respalden a los pequeños, lo que constituye el



interés de cada uno de ellos.

La relación GATT- Legislación guatemalteca, se amplia en el sentido siguiente: impone un límite de seguridad a las facultades discrecionales delegadas que tiene el Poder Ejecutivo en cuestiones comerciales, desde el punto de vista constitucional.

El alcance logrado por este principio es amplio, pues abarca los derechos de aduana en relación con la importación y exportación y las transferencias internacionales efectuadas para cancelar pagos de los negocios comerciales al exterior. También abarca a los reglamentos y formalidades sobre las importaciones y exportaciones y los métodos de exacción de los derechos de aduana mencionados anteriormente. Por último cubre los impuestos internos aplicados a los productos importados y las normas legales que afecten su venta dentro del país.

Parecería que vendría a afectar la captación de recursos fiscales, pues al otorgar una ventaja a otra parte contratante se le debe otorgar a todos y esto redundaría en pocos ingresos fiscales. No es esto en realidad lo que busca el GATT, sino la liberalización del comercio, logrando así aumentar la producción y el intercambio, siendo éste más importante que el ingreso fiscal. La población se verá más beneficiada si obtiene empleo que exigiendo siempre al Estado que supla sus necesidades elementales, lográndolo ellos por sí mismos.

Si en el GATT se logran beneficios para algunos países, Guatemala, los obtendrá inmediata e incondicionalmente ahorrando tiempo y gasto al no necesitar negociaciones bilaterales en grandes cantidades y diferentes condiciones con cada país. De esos actos jurídicos realizados en el seno del Acuerdo General, **depende la buena marcha de la liberalización del comercio** y cumplir así con el principio fundamental: NO DISCRIMINACION.

Una segunda parte de este principio está incluido en el artículo III del Acuerdo General el que resumido comprende lo siguiente: En el párrafo 1, hace ver cuáles son las situaciones que impedirían el que no otorgara el trato nacional a los productos importados.

En el segundo párrafo se nos dice que los productos importados no estarán sujetos directa ni indirectamente a cargas que sean superiores a los impuestos a los productos nacionales similares.

Dentro de esa política de no discriminación está el artículo III que para simplificarlo se ejemplifica así: Si un producto importado tiene un impuesto de consumo del 50% sobre su precio y un producto nacional similar tiene un impuesto del 10%, este artículo lo prohíbe, lo que implica que se debe rebajar el impuesto de consumo al 10% para el producto extranjero, o sea, igual al producto nacional consecuentemente le obliga a Guatemala a eliminar los tratos favorables a algunos países para otorgar lo mismo a todos los miembros del GATT.

En Guatemala, el comercio ha sido variado; es a partir del proceso de Integración Económica Centroamericana que el comercio exterior se torna más regulado en relación con otros países, creando un Arancel Uniforme Centroamericano, lo que implicaba elevados aranceles a los productos importados fuera del área centroamericana como una medida proteccionista.

Posteriormente fue creado el Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano que cambió completamente el esquema arancelario de Guatemala, produciendo una situación distinta a la anterior. Produjo éste Régimen conductas individualistas de los países de la región.

Como norma específica, dentro de la legislación aplicable a Guatemala, está el artículo XXV del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, que textualmente dice así: "Los Estados Signatarios convienen en no suscribir unilateralmente con países no centroamericanos nuevos tratados que afecten los principios de la integración económica centroamericana. Así mismo convienen en mantener la CLAUSULA CENTROAMERICANA DE EXCEPCION, en los tratados comerciales que celebren sobre la base del tratamiento de nación más favorecida con países distintos a los Estados Contratantes."; es decir que, básicamente no se extenderá el trato entre los países centroamericanos a terceros. Dentro de este contexto se supone un principio de no discriminación, dentro de los países centroamericanos. Por lo tanto, esta cláusula debe tenerse como un instrumento de negociación comercial centroamericano.

b) PROTECCION MEDIANTE ARANCEL ADUANERO

Este es otro principio fundamental dentro del marco legal del GATT. Se considera que la protección a las industrias nacionales debe realizarse específicamente mediante el arancel aduanero y no con medidas comerciales de otra clase o sea las barreras comerciales no arancelarias. El objeto de esta norma es lograr identificar con exactitud el grado de protección que se le dá a la industria nacional pues es el mecanismo menos perjudicial, más transparente y sencillo de modificar.

Para lograr entender en forma resumida lo que significa la protección, lo explicaremos brevemente.

Surgió este sistema dentro de las economías nacionales con el objeto de PROTEGER a las industrias locales, más que todo a las pequeñas. Este sistema protector ha estado orientado hacia el mercado interno de los países para la sustitución a las importaciones.

Ahora, siendo el tema de este apartado la protección por medio del arancel aduanero, es importante también conocer los otros instrumentos que se utilizan para llevar a cabo la protección, entre los cuales están: recargos a las importaciones, depósitos previos de importación, cuotas, licencias y control de cambios. Cómo protegen a las industrias nacionales estos instrumentos? En el caso de los recargos a la importación se expresan en términos del valor de las importaciones. En otros

países se ha dado, donde los aranceles son calculados en base al listado de precios que emite el Estado, lo que crea un valor ficticio.

En el caso de los depósitos previos de importación, se calcula en base a informaciones sobre la duración del período por el cual deben constituirse los depósitos referidos, así como en la cuantía de ellos y en la tasa de interés sobre los préstamos destinados a financiarlos.

Otros aspectos son las preferencias comerciales y regímenes especiales, pues existen a veces sustanciales diferencias arancelarias o tarifarias para algunas importaciones según que provengan de países miembros del GATT o no. También en lo que a regímenes especiales se refiere, hay una gran variedad, en beneficio de algunas regiones de los distintos países, o comunidades económicas.

En la mayoría de los casos, el establecimiento del sistema proteccionista se ha normado para enfrentar determinadas situaciones económicas nacionales o bajo presión de grupos de poder económicos dentro o fuera del país con el propósito de dar preferencias a las industrias nacionales.

Un aspecto importante dentro de las políticas proteccionistas para los países en desarrollo, es observar la opción entre las medidas proteccionistas relativas a los precios y los que no se relacionan con éstos. Algunos países han empleado las

prohibiciones absolutas de importar, las cuotas de importación y los permisos. Estas medidas han tenido su inicio cuando la balanza de pagos de ese país está en problemas, pues de esa forma o controlando las importaciones por los límites impuestos se reduce la salida de las divisas. Desgraciadamente estas medidas se convierten en permanentes por lo que perjudican al país y no es posible cuantificar ese daño.

Al crear esas medidas no arancelarias, crece el control lo que hace crecer la burocracia y su incidencia en el desarrollo del comercio está a la vista.

Por el contrario, los efectos de los aranceles al ser recaudados en forma eficiente, logran un beneficio, y este es para el fisco, pues se puede determinar con suma facilidad; así mismo disminuyen la incertidumbre del productor y el usuario y por último reemplazan las decisiones arbitrarias por soluciones sencillas y eficaces.

Sencillamente se pueden observar los beneficios que reportan las medidas protectoras a través de los aranceles y es por esa razón que el GATT apoya la protección únicamente por medio de los aranceles. El contexto del artículo VII en donde se norma el aforo aduanero, se refiere en el primero párrafo al reconocimiento que hacen las Partes Contratantes a la validez de los principios generales del aforo y se someten a aplicarlos con respecto a todos los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas, basados en el valor o fijados de algún modo en relación con éste.

Con el objeto de aplicar este principio, en el párrafo segundo del mismo artículo menciona que el aforo de las mercancías importadas debe basarse en el valor real de ese producto, nunca debe tomarse como base el valor de un producto nacional ni en valores arbitrarios o ficticios o tomados por los oficinistas del Estado encargados de esos asuntos. Más adelante hace ver una ayuda para poder determinar el aforo impuesto a un producto importado cuando no es posible deducir el valor real y esto es por medio de un equivalente comprobable que se aproxima a dicho valor.

Como cierre al breve estudio de este artículo, en el párrafo tercero nos dice que para tomar el valor del producto importado no debe tomarse en cuenta el impuesto que se aplica en el país de destino si en el país de origen fue exonerado por su exportación o si habrá un reembolso.

En relación con Guatemala, este principio vendría a modificar en gran parte el sistema aduanero que se utiliza pues aquí se aplican gran cantidad de restricciones a la importación y exportación con el objeto de proteger a las industrias y asegurar el abastecimiento interno.

Como uno de los instrumentos de política comercial en Guatemala está el sistema arancelario y aduanero; Este sistema se rige por el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, del cual son signatarios Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica. El Régimen está compuesto por tres partes: La primera comprende el Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero

Centroamericano; la segunda comprende el Anexo A que es básicamente el arancel y la tercera que es el Anexo B que contiene la Legislación Centroamericana sobre el Valor Aduanero de las Mercancías y su Reglamento.

Guatemala posee un mecanismo para proteger la producción interna de las importaciones, en forma temporal o en situaciones de emergencia. Este es el mecanismo flexibilizante del Convenio contenido en sus artículos 22 y 23, aplicado por los artículos 25 y 26 del mismo, pues permite modificar los derechos arancelarios dentro de un rango del 1 al 100% de la tarifa nominal ad-valorem y suspender las importaciones y las exportaciones.

Es decir, el mecanismo se aplicará con la finalidad de alcanzar los objetivos del Convenio y en particular fomentar las actividades productivas, lográndolo a través de la protección de las industrias nacionales, elevando los aranceles de aquellos productos que al importarse pudieran afectar a los nacionales, similares o idénticos.

Guatemala tendría la oportunidad de aplicar estas medidas de protección en base a la parte IV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, pues en esta parte se habla de comercio y desarrollo y tomando en cuenta que entre sus objetivos está el elevar el nivel de vida y el desarrollo progresivo de las economías de todas las Partes Contratantes, sería conveniente el poder aplicar este mecanismo en la medida de lo posible y lograr el desarrollo y evolución de la industria nacional.

Por otra parte está el artículo XVIII del Acuerdo General que menciona la ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico, a través de medidas de protección que influyan en las importaciones, siempre que sean justificadas y que con ellas se facilite el logro de los objetivos del Acuerdo General.

Por lo tanto en este artículo XVIII se está de acuerdo en proveerse en favor de las Parte Contratantes en desarrollo, facilidades suplementarias que les permitan mantener en la estructura de sus aranceles aduaneros, una elasticidad suficiente para que puedan conceder protección arancelaria para la creación de una determinada rama de la producción o también establecer restricciones cuantitativas destinadas a proteger el equilibrio de la balanza de pagos.

Por supuesto que estos mecanismos se deberán aplicar conforme las disposiciones antes mencionadas, siempre y cuando se den las condiciones necesarias que justifiquen tal medida.

Podemos concluir en dos aspectos:

(1) Dentro del marco del GATT, no es regla general el adoptar o aplicar , medidas que protejan la producción de un país, o la rama de alguna producción. La regla general es que la única medida proteccionista aceptable es el arancel, pero debe tener dos características: a) Debe ser bajo en su tasa y b) Debe estar consolidado en la lista respectiva de cada país, es decir, sin posibilidad de cambiarlo arbitrariamente, sin con razón justificable y probada, por lo tanto pareciera que Guatemala no

podría aplicar este principio, pues existe contradicción y allí es donde nace la otra conclusión.

(2) Guatemala, considerado como un país en desarrollo, tiene ventajas dentro del marco jurídico del GATT, puede aplicar diversidad de medidas que le ayuden a desarrollar su economía, entre ellas aplicar las medidas proteccionistas anteriormente mencionadas.

Entonces, aunque el proteccionismo es una tendencia general de no aplicación dentro del marco del GATT, para Guatemala sería una excepción, pues su condición de país en desarrollo, le permite aplicar esos mecanismos en la medida que se sujete a las disposiciones del Acuerdo General.

c) BASE ESTABLE PARA EL COMERCIO

Desde tiempos atrás a ninguna persona le pareció arriesgar sus inversiones comerciales o industriales, si el lugar donde se desenvolvería no le ofrece estabilidad. En este caso sería estabilidad comercial y esto es lo que regula el artículo II del Acuerdo General al crear una estabilidad internacional a través de los aranceles sin modificarlos. No solo es importante la reducción arancelaria dentro de la política de apertura comercial, sino también la fijación de los aranceles a un nivel específico sin estar modificándolos constantemente. Aunque se den las bajas en los aranceles es preferible que estos se mantengan a un nivel.

En beneficio del comercio internacional se ha logrado una base estable y conocida gracias a la consolidación de los niveles de los aranceles y esto es por medio de negociaciones entre las partes contratantes. Estos derechos consolidados con para cada país en especial, en las llamadas listas arancelarias, que cuando ya fueron negociados entran a formar parte del Acuerdo. De otra forma más general, los gobiernos ayudan al comercio internacional a desempeñar en una mejor forma sus funciones pues no lo someten a cambios constantes y repentinos en las condiciones de acceso a los mercados internacionales, al modificar su política tributaria.

El párrafo 1b del artículo II del Acuerdo General regula que los productos provenientes de otra parte contratante no estarán sujetos al ser importados a derechos de aduana que excedan de los fijados en la lista. Ese compromiso que adquieren los países de no gravar más las exportaciones de los otros socios comerciales es lo que se conoce como consolidación de derechos arancelarios. Los derechos arancelarios amparados por estas obligaciones son los derechos consolidados. Todo el listado de esos derechos consolidados es la denominada lista de concesiones que se incorporan al Acuerdo General como parte específica de cada país.

Sobre la base del listado de concesiones los exportadores o **importadores pueden calcular el movimiento** de sus productos pues siendo los aranceles fijos, saben el resultado de los impuestos en forma permanente.

Como excepción a la regla, los derechos consolidados pueden modificarse o ser retirados por medio de negociación y a cambio de negociaciones al país o países con los que hayan negociado originalmente así como las partes contratantes que tengan interés como principal abastecedor.

Es evidente que a Guatemala esto le ayudaría a fomentar la inversión extranjera pues al mismo tiempo que disminuye los aranceles les da seguridad a los exportadores al no haber cambios constantes en los derechos de aduana. Como conclusión a las negociaciones de Guatemala en su adhesión, se obtuvo un techo de 45% y otros techos para productos específicos creando la lista número LXXXVIII del GATT.

En los últimos años se ha vuelto necesario hacer el cambio de la estructura comercial en Guatemala, más que todo en el comercio exterior. Con ese objeto, el Gobierno de Guatemala, junto con algunos sectores de la iniciativa privada, se han tornado a la tarea de hacer los cambios que necesitan, así como decretar leyes que fortalezcan la economía nacional y fomenten la inversión extranjera.

Principalmente tenemos la Constitución Política de la República que siendo la ley suprema del país nos da lineamientos sobre la situación del comercio en Guatemala. Luego está el Código de Comercio que posee la normativa del comercio en general dentro de Guatemala. Así mismo está el Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano que rige lo relativo a

aranceles. Otras leyes importantes son la Ley de Fomento de la Actividad Exportadora y de Maquila así como la Ley de Zonas Francas, dos nuevas leyes que fomentan la inversión y el comercio exterior.

c.1) Constitución Política de la República

La Constitución Política de la República establece en el art. 43, la libertad de industria, comercio y trabajo.

Según este artículo, el Estado de Guatemala reconoce la libertad de comercio, salvo las limitaciones que por motivos sociales o de interés nacional impongan las leyes. Este artículo es un fundamento importante para el desarrollo del comercio en Guatemala, pues otorga toda libertad para que cualquier persona, individual o jurídica, nacional o extranjera pueda dedicarse al comercio, interno o externo.

Por su parte el art. 119 establece las obligaciones del Estado entre las cuales podemos mencionar las siguientes:

a) Promover el desarrollo económico de la Nación...

Considerando que es obligación del Estado promover el desarrollo económico, podemos darnos cuenta que en forma inicial ha cumplido con este requerimiento, fomentando así la estabilidad **comercial en Guatemala.**

k) Proteger la formación de capital, el ahorro y la inversión.

Es de interés primordial para lograr una estabilidad comercial que estas actividades se desarrollen, teniendo el apoyo

del Estado para ser una base que haga crecer el comercio internacional de Guatemala.

1) Promover el desarrollo ordenado del comercio interno y externo.

Es en este inciso en donde se concentra la intención del Estado para lograr la estabilidad del comercio externo, por medio de su promoción ordenada, así como fomentar mercados para el mismo sector. Es claro el interés que el Estado tiene en promover el comercio exterior pues esto le brinda grandes beneficios a la economía del país.

c.2) Código de Comercio:

Los considerandos del Código de Comercio nos mencionan un poco sobre lo que buscamos, entre otros que el Código de Comercio "responde a las necesidades del desarrollo económico del país", también que "responde a un criterio mercantil cuya flexibilidad y amplitud estimulará la libre empresa, facilitando su organización y regulará sus operaciones encuadrándolas dentro de limitaciones justas y necesarias.

Con este pequeño párrafo podemos concluir que el Código en estudio sí cumple con buscar una estabilidad comercial dentro del país, pues su objeto es regular ordenadamente pero con amplitud.

c.3 Ley de Fomento de la Actividad Exportadora y de Maquila:

En esta ley, podemos tomar los considerandos como la base de su estudio, de la siguiente forma:

En el primer considerando se mencionan algunos de los artículos de la Constitución anteriormente mencionados, por lo que no entraremos a discutirlos.

En el segundo considerando, nos dice que el Estado debe orientar la economía nacional para lograr la utilización adecuada de los recursos que posee Guatemala, con el objeto de incrementar la riqueza, logrando con esta ley que Guatemala se coloque en un nivel adecuado de competitividad frente al resto de naciones.

c.4) Ley de Zonas Francas:

En este caso también veremos los considerandos y entre otros objetivos nos menciona que es de interés nacional orientar la economía hacia el desarrollo integral del país, mediante el fortalecimiento de la producción y comercialización en general... para competir eficientemente en el mercado internacional contribuyendo el establecimiento de zonas francas a lograr este objetivo, pues en ésta área específica se puede desarrollar gran actividad productiva y comercial, creando un mercado estable.

Así mismo se ofrecen por este medio nuevas opciones de inversión para promover beneficios por medio de normas claras con el objeto de que los usuarios dispongan de la mejor estructura.

c.5) Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano:

En este caso no hay una norma expresa pero es de importancia considerar este Régimen pues norma las políticas a seguir en materia arancelaria.

Dentro de sus objetivos mencionamos los siguientes:

ch) "Coadyuvar al logro de los objetivos de la política comercial externa de los Estados contratantes". Es evidente que este nuevo régimen fomenta el comercio nacional e intracentroamericano para que se desenvuelva en forma abierta de conformidad con la política comercial de cada país, pues cada uno de ellos tiene distintas necesidades en su estructura.

d) PROMOCION DE LA COMPETENCIA LEAL

El Acuerdo General busca la competencia leal por medio de la aplicación de sus artículos VI y XVI así como los del Acuerdo sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios y el Acuerdo sobre Prácticas Antidumping.

El artículo VI que se refiere a los derechos antidumping y a los derechos compensatorios nos muestra en qué casos nace el dumping. Dumping quiere decir: introducción de productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal.

El mismo artículo VI del Acuerdo General regula que nace el dumping y es condenable cuando causa o amenaza causar un perjuicio importante a una producción existente de una parte contratante o

si retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional. Aquí nos podemos dar cuenta que el dumping nace si y solo si amenaza a una producción nacional o sea que, si es en un país donde no existe la producción de determinado artículo y este es introducido a un precio inferior a su valor normal no existe el dumping pues no se da la causal.

Para contrarrestar los efectos del dumping y las subvenciones, al determinar que estos realmente existen, el país perjudicado tiene la facultad de aplicar derechos antidumping o derechos compensatorios, dependiendo el caso, a la importación de productos a precio de dumping o subvencionados.

Con respecto al artículo XVI del Acuerdo General que norma las subvenciones, dice que es necesario notificar a las Partes Contratantes la importancia y la naturaleza de la subvención que se pretende aplicar, los efectos que estime ha de ocasionar y los productos que comprenderá. Esto se hace con el objeto de autorizar que determinado país aplique esta medida y calcular el daño que causará a la producción del mismo artículo en otro país o en el mercado donde competirán.

El otorgar una subvención a la exportación puede tener consecuencias perjudiciales para otras partes contratantes, como sería provocar perturbaciones injustificadas en sus intereses comerciales. Es conveniente así mismo que las Partes Contratantes eviten conceder subvenciones a la exportación de productos básicos.

Dentro del Convenio, están los artículos 22 y 23, que se refieren a la atribución y condiciones para modificar los derechos arancelarios a la importación, de conformidad con las condiciones establecidas en el Convenio, con la finalidad de alcanzar sus objetivos y en particular fomentar las actividades productivas.

Uno de los principios del GATT es que los aranceles se deben consolidar como ya se explicó anteriormente, lo que no es congruente con el espíritu de estos artículos, que contienen lo referente al alcance de las modificaciones, dentro de un rango del 1 al 100% de tarifa nominal ad-valorem.

Estos artículos se aplican cuando hay producción centroamericana por lo que en este caso se solicita subir el Derecho Arancelario de Importación (DAI) y si no hay producción centroamericana se solicitará que el DAI sea bajado al nivel que le corresponde de conformidad con los criterios que se hayan emitido.

Esto evidencia que en Guatemala existe protección arancelaria de importación, tal y como lo sugiere el GATT pero, por otra lado, los aranceles de conformidad con el GATT deben estar consolidados y no sujetos a cambios repentinos tal como se mencionaba anteriormente.

Por lo tanto, este principio del GATT, tiene congruencia parcial con la legislación guatemalteca, pues otorga protección mediante el arancel pero no en forma consolidada, siendo esto lo

divergente.

Dentro del marco legal de Guatemala, la protección de la libre competencia comprende asuntos específicos del Derecho Mercantil ya que lo regula el Código de Comercio. Son asuntos normados sobre la prohibición de monopolios, engañar o confundir al público consumidor mediante sobornos, falsas indicaciones, adulteración, imitación, noticias falsas o el uso indebido de nombres comerciales. También norma la forma en que se iniciará la acción de competencia leal.

Sin embargo, la promoción de la competencia leal en el marco del GATT se refiere a otros asuntos, como el dumping, los subsidios y los derechos compensatorios. Regula las exportaciones subvencionadas, imponiendo disciplinas en cuanto a la utilización de los derechos compensatorios ya que estos pueden usarse para contrarrestar los perjuicios que produzcan las subvenciones.

Relacionado con el comercio externo, encontramos en la legislación guatemalteca los artículos 25 y 26 del Convenio y su Reglamento específico para esos dos artículos, que norma lo relativo a Competencia Desleal y Cláusula de Salvaguardia, respectivamente.

Específicamente el artículo que norma la competencia desleal, dice que cada Estado contratante del Convenio, podrá tomar las medidas compensatorias que sean necesarias para contrarrestar la competencia desleal, que causen o amenacen causar perjuicio a la

producción centroamericana, especialmente cuando se trate de mercancías a un precio inferior a su valor o de subsidios a la exportación. Esto se aplicará respecto de mercancías importadas que procedan de países fuera del área centroamericana.

Por su parte el artículo 26, norma lo referente al desequilibrio que se pudiera dar en la balanza de pagos, así como deficiencias repentinas y generalizadas en el abastecimiento de materias primas y bienes finales básicos, también a desorganización de mercados o a prácticas de comercio desleal, como lo del artículo 25. Este artículo le da la facultad al Estado que se vea en una de estas situaciones, para aplicar unilateralmente las disposiciones contenidas en el capítulo VI (Modificación de los Aranceles) de este Convenio, durante un plazo de 30 días.

Es evidente que en la legislación guatemalteca se pretende promover la competencia leal con respecto a mercancías procedentes fuera del área centroamericana lo que se consideraría como una protección a la industria nacional, quedando por estudiar lo referente a la competencia desleal entre los países centroamericanos, asunto que no estudiaremos por no ser parte de este trabajo.

En tal virtud, la legislación guatemalteca es congruente con el principio del GATT en el sentido que ambos instrumentos promueven la competencia leal, guardando que el comercio se realice conforme actitudes sanas.

e) ELIMINACION DE RESTRICCIONES CUANTITATIVAS A LA IMPORTACION

Este es uno de los principios que fundamentan al Acuerdo General y consiste en que la protección brindada a la industria nacional debe ser mediante el arancel y no por medio de las restricciones cuantitativas o cualquier otra medida que no sea arancelaria aplicada a la importación, lo que también se evita que sea utilizada en las exportaciones.

El artículo del Acuerdo General que norma este tema es el XI y nos dice que "Ninguna Parte Contratante impondrá ni mantendrá, aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas, prohibiciones ni restricciones a la importación o exportación de un producto ya sea aplicados mediante contingentes, licencias de importación o de exportación o por medio de otras medidas."

Estas medidas se toman con el objeto de proteger a la industria nacional contra la importación en forma masiva de productos extranjeros que lleguen al país importador a causar daño notable al sector específico de la industria. Por lo regular los países lo adoptan para que las importaciones ya controladas en su limitación, no perjudiquen a las industrias nacionales, aunque encarece el producto por su escasez, ya que muchas veces las industrias domésticas no tiene la capacidad suficiente de producción para satisfacer el mercado nacional.

Estas restricciones cuantitativas se han popularizado pues se consideran un medio eficaz de protección, constituyendo talvez uno

de los obstáculos más grandes del comercio internacional. Su importancia ha disminuido en los países desarrollados, teniendo sus excepciones como el caso de los textiles en Estados Unidos y la agricultura en la CEE, los que en su mayoría son de interés para los países en desarrollo pues constituyen fuente importante de divisas.

Seguidamente, dentro del artículo XI del Acuerdo General, existen tres excepciones a la aplicación de las restricciones cuantitativas:

1) Una de ellas se refiere a aplicar restricciones o prohibiciones a la exportación aplicadas temporalmente para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o esenciales, tal el caso del azúcar aquí en Guatemala;

2) Otra es aplicar restricciones para la observancia de normas sobre la clasificación o el control de calidad;

3) La última se refiere a las restricciones a la importación de cualquier producto agrícola o pesquero cuando sean necesarias para la ejecución de medidas gubernamentales.

A esta tercera excepción se imponen tres limitaciones, que son:

a) Si se impone una restricción al producto importado, deberá imponérsele una similar al producto nacional;

b) La restricción será aproximadamente en la misma proporción

al producto nacional y al importado;

c) La Parte Contratante que aplique restricciones, deberá publicar de antemano la cantidad de importaciones autorizadas y celebrar consultas con cualquier otra Parte Contratante que considere que las restricciones no cumplen con los requisitos a) y b).

Otro artículo que rige lo relativo a las restricciones cuantitativas es el XIII del Acuerdo General, que norma la aplicación no discriminatoria de estas medidas. Ahora, con el objeto de aplicar este artículo conforme con los objetivos para los que fue creado, se observarán los siguientes criterios:

a) Se impondrán contingentes globales siempre que sea posible;

b) Se evitará el recurrir a las licencias de importación y en caso de que se exijan éstas, no se especificará un país o procedencia determinada;

c) Cuando no sea posible aplicar contingentes globales, se deberá obtener un asentimiento en cuanto al reparto de los contingentes o se deberá asignar partes proporcionales a la contribución aportada por al Parte Contratante de que se trate.

Estas medidas cuantitativas, al igual que las tarifas, son **instrumentos de política económica nacional** hechas para regular el comercio internacional de una nación. Las restricciones cuantitativas se usan principalmente para regular el comercio de mercancías, con el objeto de dar protección a los productores domésticos o de lograr el ajuste necesario de una balanza de pagos

perturbada, como resultado afectan las actividades comerciales e industriales de un país, así como sus relaciones económicas internacionales.

Las restricciones cuantitativas a la importación, se imponen a las mercancías ya sean gravables o libres de derechos, que entran al país en un periodo establecido de tiempo. Se expresan en terminos de cantidades físicas o de valor, con lo que restringen dentro de limites absolutos el volumen total del comercio de esas mercancías.

Aunque la acción rápida de adotar estas medidas restrictivas, quizá es conveniente cuando se dan cambios inesperados en la balanza de pagos, no puede ni debe ser la base de una política nacional a largo plazo. La aplicación de estas restricciones, dificulta a las autoridades la tarea de apreciar los efectos de dichas restricciones en la economía nacional.

En el caso de Guatemala, existen diversas formas de aplicación de restricciones cuantitativas, las que se ejecutan por medio de licencias de exportación o de importación. La mayoría de las licencias son de caracter obligatorio el presentarlas, pues el Gobierno pretende llevar un control de las importaciones y exportaciones que se realizan dentro de la economía de Guatemala. Estas Licencias que llevan detrás a las restricciones cuantitativas en algunos casos, son impuestas por Guatemala para proteger, como ya se mencionó a la producción nacional en el caso de las importaciones y para no desabastecer el consumo local en el

caso de las exportaciones.

Así mismo hay restricciones cuantitativas para Guatemala, impuestas por los países importadores de los productos provenientes de Guatemala, como en el caso del café, el azúcar, el banano y los textiles, teniendo cada una de esas restricciones cuantitativas un distinto objeto al aplicarlas.

A continuación se presentan los productos guatemaltecos más importantes para la economía nacional que están sujetos a restricciones cuantitativas por medio de licencias previas de importación o exportación y una breve explicación de la razón por la cual se les aplica dicha medida.

- Algodón:

Las restricciones para este producto tienen por objeto suministrar a la industria textil nacional de la suficiente materia prima para la elaboración de productos terminados, teniendo presente que la industria textil siempre ha estado protegida por los gobiernos para beneficiar al consumidor final.

En este momento se aplica una licencia automática, con el objeto de control estadístico.

- Azúcar:

Este producto está normado por dos disposiciones, a saber:

- El Acuerdo Ministerial No. 208-86 del Ministerio de

Economía, del 28 de diciembre de 1986. Control directo para su comercialización por parte del Supervisor de Ingenios, dependiente del Ministerio de Economía.

- La otra disposición es el Decreto 92-71 del Congreso de la República, normando que toda exportación de azúcar se debe hacer a través de la Asociación de Azucareros de Guatemala, teniendo por objeto esta disposición evitar la especulación y la distorsión en el mercado nacional, sobre todo cuando hay escasez en el abastecimiento mundial.

- Café:

La disposición que norma la exportación de café en Guatemala es el Decreto 19-69 del Congreso de la República e indica que la exportación de café será controlada por la Asociación Nacional del Café (ANACAFE) la que está organizada por los productores.

- Madera:

Las disposiciones sobre madera se refieren al otorgamiento de licencia previa y otra sobre prohibición de exportación.

- La referente a licencia previa tiene por función controlar el producto.

- La disposición de prohibición de exportación madera abarca únicamente la madera en troza, rollizo o labrada. Por ser considerado como materia prima se mantiene la prohibición.

Los siguientes son productos extranjeros que necesitan licencia previa a su importación, medida que se podría considerar

para proteger la producción nacional o por interés para proteger la salud de las personas y cualquier otra circunstancia que amerite tomar esa medida, tomando en cuenta a los más importantes.

- Caucho:

Conforme el Acuerdo Presidencial del 2 de mayo de 1975, se normó que previo a importar el caucho, debía otorgárseles licencia de importación, con el objeto de proteger al producto nacional.

- Harina:

Guatemala, han mantenido la protección sobre el trigo y la harina. En el caso de la harina, ha implantado esta medida con el objeto de fortalecer la producción de este artículo, pues se cultiva el trigo en la zona del altiplano, donde miles de personas viven de eso para sostenerse.

En este caso, la restricción se debe a que se le da preferencia a la importación de trigo en lugar de la harina, ya que al producirse esta materia prima en el país e importar la diferencia necesaria para cubrir la demanda industrial, se le da la protección a los productores de harina.

El fundamento legal está sobre el Decreto 1490 del Congreso de la República y el Acuerdo Presidencial del 2 de febrero de 1960.

- Manzanas:

La importación de manzanas está sujeta a restricciones cuantitativas con el objeto de fomentar la producción de esa fruta en el país, para comercializar sin competencia la fruta nacional. Esta medida de restricción fue negociada en la adhesión de Guatemala al GATT, quedando comprometida Guatemala a eliminar tal restricción.

Fundamento Legal: Acuerdo Gubernativo 1-83 del 6 de enero de 1983.

- Papel:

Únicamente los productores de cigarrillos están autorizados para importar papel especial para la elaboración de cigarrillos.

Fundamento Legal: Decreto 61-77 del Congreso de la República, Ley de Tabacos y sus productos; Acuerdo Presidencial del 4 de julio de 1980.

- Peras Frescas:

Caso similar al de las manzanas.

- Trigo:

Se impuso cuotas a los molinos para la importación de trigo, con el objeto de proteger la producción nacional y al mismo tiempo cubrir la demanda interna, basándose en las compras de la producción nacional.

La producción nacional es realizada en el altiplano del país, como se comenta supra, siendo indispensable esta medida pues la mayor parte de la población depende de esos ingresos.

f) SOLUCION DE DIFERENCIAS COMERCIALES

Se tiene este principio como básico dentro del Acuerdo General pues es inevitable que se den controversias entre cualquier parte contratante; El objeto de este principio es reducir al máximo los daños y encontrar soluciones prácticas.

Sus bases de procedimiento se encuentran en el Acuerdo General, pero ha ido evolucionando conforme los casos se han presentado. Lo que se pretende es una solución negociada entre las partes en conflicto en base a los artículos XXII y XXIII del Acuerdo General.

El artículo XXII norma lo relativo a las consultas cuando una Parte Contratante presente reclamaciones a otra Parte Contratante, cuando tal reclamación se refiera a la aplicación del Acuerdo General. Cuando no se encuentra solución al problema por medio de las consultas bilaterales, el asunto será trasladado a las PARTES CONTRATANTES.

El artículo XXIII regula la protección de las concesiones y las ventajas adquiridas por una Parte Contratante, en caso de que otra Parte Contratante anule o menoscabe esa concesión o amenace incumplir uno de los objetivos del Acuerdo. Si no hay solución al

conflicto, podrá ser sometido a las Partes Contratantes, las que formularán recomendaciones que busquen soluciones al respecto.

Por otra parte está la disposición acordada de la práctica consuetudinaria del GATT en materia de solución de diferencias. La finalidad de esta exposición es codificar las prácticas anteriores para dar un máximo de claridad y transparencia a la aplicación de las disposiciones del Acuerdo General relativas a la Solución de Diferencias.

La experiencia tenida en los últimos años, ha sido que al recibir una reclamación después de la interrupción de las consultas bilaterales, el Consejo del GATT establece un Grupo Especial para que examine la reclamación y formule recomendaciones si lo amerita la situación. La función del Grupo Especial es hacer una evaluación de la situación en forma imparcial y favorecer la conciliación entre las partes y así suspender las medidas adoptadas objeto de reclamación. Este Grupo Especial suele integrarse por tres expertos procedentes de países no interesados con el caso.

El procedimiento usado no es perfecto, pues se han dado algunos fracasos. En particular, en los casos que no se han podido resolver, son relativos a subvenciones a la agricultura y asuntos de política comercial. Según datos obtenidos, a lo largo de 40 años, se han examinado más de 100 casos, la mayoría de ellos resueltos.

g) EXCEPCIONES A LA CLAUSULA DE NACION MAS FAVORECIDA, "NMF"

1. Las denominadas preferencias históricas o acuerdos preferenciales, amparados por la Cláusula de Anterioridad, según lo dispuesto en los párrafos 2, 3 y 4 del artículo I del Acuerdo General;

2. Las excepciones, según lo dispuesto en el artículo XXIV del Acuerdo General, que se refieren a las Uniones Aduaneras y las Zonas de Libre Comercio, así como las excepciones previstas en la Cláusula de Habilitación, en el caso del tratamiento que se otorguen entre sí los países en desarrollo;

3. Las disposiciones en materia de tráfico fronterizo, previstas en el apartado a) del párrafo 3. del artículo XXIV;

4. El Sistema Generalizado de Preferencias y la flexibilidad autorizada por la Cláusula de Habilitación, que permite conceder trato preferencial o diferenciado y más favorable a los países en desarrollo;

5. Las excepciones (waiver), aprobadas en casos particulares por las Partes Contratantes del Acuerdo General conforme lo estipula el artículo XXV.

**IV. ACUERDOS RESULTANTES DE LAS
NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES DE TOKIO
(CODIGOS)**

Tal como se mencionó al inicio de este trabajo, se han realizado distintas rondas de negociaciones en el transcurso de la vida del GATT. En una de ellas, la Ronda Tokio, participaron más de 90 países, concluyendo las negociaciones en 1979, donde se concertaron acuerdos acerca de distintos asuntos relacionados con el comercio internacional. Son cuatro los aspectos a los que se llegó en la Ronda Tokio, a saber:

- a) Acuerdos sobre medidas no arancelarias;
- b) Un marco jurídico mejorado para el desarrollo del comercio mundial;
- c) Sector Agropecuario: comercio de la carne de bovino, los productos lácteos y los productos tropicales;
- d) Comercio de aeronaves civiles.

Nos interesa para éste trabajo, la comparación de los Acuerdos contenidos en el literal a) anterior, con la legislación guatemalteca de cada materia, pues éstos son los más relacionados con el comercio internacional de Guatemala ya que abarcan medidas no arancelarias. Los Acuerdos sobre éstas medidas son los siguientes:

- Código Antidumping;
- Código sobre Subvenciones y Derechos compensatorios;
- Valoración Aduanera;
- Obstáculos técnicos al comercio;
- Compras del Sector Público;
- Licencias de Importación.

1. ANTIDUMPING REVISADO

El DUMPING consiste en vender un producto en un mercado a un precio más bajo que aquél al cual se vende en el país exportador o en terceros países. Esta práctica puede ser justificable en ciertas condiciones de mercado; pero cuando la usan los productores extranjeros para minar o eliminar la competencia en otros países, el país importador puede considerar tal práctica indeseable y puede poner un arancel adicional, curativo o punitivo, conocido como DERECHO ANTIDUMPING. Este arancel nulifica el efecto del precio más bajo o desalienta la práctica, o bien, logra las dos cosas a la vez.

El dumping o inundación se reconoce generalmente como una práctica comercial injusta, capaz de desorganizar los mercados y perjudicar a los productores de artículos competitivos en el país importador.

Su origen se encuentra en el caso del fabricante que tiene grandes excedentes de producción y se desprende de ellos en un

mercado extranjero en donde, por lo general, vende con objeto de no provocar un descenso del precio en su propio mercado. Se ha denominado así a la práctica de vender a diferentes precios en dos mercados. Esta práctica de precio doble refleja a menudo la presencia de subsidios a la exportación y estrategias de inundación. Se llega al absurdo cuando el fabricante vende en el extranjero a precios superiores a los nacionales, lo que se denomina antidumping, pues entonces realiza el dumping en su propio país.

El dumping es sencillamente la discriminación de precios y tiene lugar cuando la demanda del extranjero es más elástica que la nacional. Se debe al elemento monopolístico que se da en el mercado nacional. En el anti-dumping la demanda del extranjero es menos elástica que la nacional, bien porque la competencia en el extranjero sea menor que en la nación o por cualquier otra razón. En este caso es posible aporvecharse de la inelasticidad de la demanda del extranjero, fijando precios más altos para el extranjero que para la nación y equilibrando los ingresos marginales de los dos mercados.

Código Antidumping

El Código sobre prácticas Antidumping, es decir, el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General, establece el principio de que no se deberán adoptar medidas antidumping contra los productos importados sólo por el hecho de que tales productos sean objeto de dumping, sino únicamente cuando

las autoridades del país importador realicen una investigación y determinen que las importaciones objeto de dumping causan, amenazan causar un daño o retrasan el establecimiento de una producción nacional.

Se considera que un producto es objeto de dumping cuando su precio de exportación es inferior al precio comparable de un producto similar en el mercado interior del país exportador.

Es indispensable que para la aplicación de una medida antidumping, se debe determinar la existencia de daño a la producción nacional, basándose en un examen del volumen de las importaciones objeto de dumping y su efecto en los precios de los productos similares en el mercado interno.

Caso Guatemala

En Guatemala, la legislación aplicable es el artículo 25 del Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, que dice:

" Los Estados Contratantes podrán tomar, respecto de mercancías procedentes de fuera de la región, las medidas compensatorias que sean necesarias para contrarrestar prácticas de comercio que causen o amenacen causar perjuicio a la producción centroamericana, especialmente cuando se trate de la importación de mercancías a un precio inferior a su

valor normal o de subsidios a la exportación".

Así como su Reglamento (Acuerdo Número 216-87 del Ministerio de Economía), específicamente su Capítulo II (arts. 3-7), así como el Capítulo VII, en donde se da el procedimiento para la aplicación de medidas antidumping.

En el artículo 3 del Reglamento, se define lo que es prácticas de comercio desleal, es decir cuando se realice la importación de mercancías procedentes de fuera del área de la región, mediante prácticas de dumping, subsidios o subvenciones, o cualquier otro mecanismo que permita reducir los precios y cuando estas prácticas causen o amenacen causar perjuicios graves a la producción Centroamericana o desestimulen iniciativas de inversión en la región.

En el artículo 7, se establece que se podrán aplicar derechos compensatorios cuando algún Estado compruebe la existencia de prácticas de comercio desleal.

Existe bastante similitud entre el Código Antidumping y este Reglamento así como con el Código de Subvenciones y Derecho Compensatorios pues se enuncia que podrán tomarse medidas correctivas, cuando el país importador se sienta amenazado en su producción nacional. El Código Antidumping lo establece como derechos antidumping, mientras que el Código sobre Subvenciones los menciona como derechos compensatorios, marcando una diferencia en su procedencia.

En el caso de Guatemala, recogería los dos conceptos de los Códigos en uno sólo, derechos compensatorios, tal como lo establece el artículo 7 del Reglamento.

2. SUBVENCIONES Y DERECHOS COMPENSATORIOS

Subvenciones:

Muchos gobiernos se muestran ansiosos por ver el desarrollo de ciertas industrias domésticas y frecuentemente pagan subsidios a los productores nacionales o a los exportadores para estimular el crecimiento de esas industrias. Los subsidios se pueden conceder en forma de desembolsos en efectivo, exenciones de impuestos, tasas de cambio preferentes, contratos gubernamentales con privilegios especiales o de algún otro tratamiento favorable. El otorgamiento de subsidios resulta en una ventaja de costos para el que lo recibe y para todo fin y propósito equivale a una forma indirecta de protección como barrera no arancelaria.

El subsidio puede ser directo (subvención en efectivo) o indirecto (créditos a la exportación con bajo interés). El GATT reconoce que los subsidios en general y los subsidios a la exportación, en especial, distorsionan las actividades comerciales normales. En ciertas condiciones se permite a los países en desarrollo que utilicen subsidios a la exportación de productos manufacturados y semimanufacturados así como a productos primarios, siempre que dichos subsidios no den por resultado una

participación de ese país más que equitativa en las exportaciones mundiales de ese producto.

Existe el Argumento de Industria Incipiente, consistente en que la "protección temporal" de una nueva industria o empresa en un país determinado, por medio de barreras arancelarias a las importaciones, puede ayudarla a consolidarse y con el tiempo, a competir en los mercados mundiales. Tradicionalmente los costes de nuevas industrias con base sólida y funcionamiento eficiente disminuyen a medida que amplían su producción y adquieren experiencia en su ramo. Sin embargo, a las industrias establecidas y manejadas con fuerte dependencia del subsidio directo o indirecto del gobierno se les dificulta a veces prescindir de ese apoyo.

Derechos Compensatorios:

Los bienes que se producen con un sistema de subsidios y que circulan en el comercio internacional, tienden a nulificar el aspecto proteccionista de una tarifa en el país importador. Para restablecer el nivel buscado de protección, el país importador puede imponer, además de los aranceles de tarifa, un sobreimpuesto especial o derecho compensatorio, generalmente igual a la cantidad del subsidio extranjero. De esta manera, se eleva el costo para el importador doméstico en la cantidad del subsidio otorgado por su gobierno al productor o exportador extranjero.

El GATT permite el empleo de tales derechos compensatorios siempre que tales productos beneficiados con los subsidios causen o amenacen causar un daño material a alguna industria nacional.

Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios

El objeto de este Código es regular el uso de subvenciones a la exportación y a la producción y las medidas de corrección que puedan adoptar los países importadores que consideren que las importaciones subvencionadas afectan desfavorablemente a sus intereses comerciales.

En Guatemala no existe legislación alguna que regula lo relativo al otorgamiento de subvenciones en forma general. Si hay varias leyes que otorgan subvenciones a la exportación y a la producción pero lo hacen para dar cumplimiento al objeto para lo que fueron creadas; esas leyes son la Ley de Zonas Francas (Dto. 65-89) y la Ley de Fomento a la Actividad Exportadora y de Maquila (Dto. 29-89), que como su nombre lo indica cubren un área específica de la actividad comercial.

En cuanto a los derechos compensatorios, si existen normas especiales para ello, como lo son los artículos 25 y 26 del Convenio Aduanero y Arancelario Centroamericano y su Reglamento, los que ya hemos analizado brevemente con anterioridad.

Aún cuando no exista legislación alguna sobre subvenciones, mencionaremos brevemente lo más importante del Acuerdo sobre éste tema.

Principios Fundamentales:

- En el caso de las subvenciones a la exportación, se regula la concesión de éstas subvenciones a productos primarios y a productos no primarios o manufacturados.

- A los países desarrollados se les prohíbe otorgar subvenciones a la exportación de productos manufacturados. A los países en desarrollo sí se les permite otorgar ese tipo de subvenciones.

Subvenciones a la exportación son las destinadas a beneficiar únicamente las actividades dedicadas a la exportación.

Subvenciones a la producción, son las que benefician directa o indirectamente tanto a las mercancías que se vendan en el mercado nacional como a las destinadas a la exportación.

Ejemplos de subvenciones a la producción:

- Financiación por el Estado de empresas comerciales
- Establecimiento de zonas industriales en donde se proporcione elementos de producción en condiciones favorables;
- Financiación por el Estado de programas de investigación y desarrollo;

- Incentivos fiscales (franquicias tributarias, desgravaciones de amortización elevadas, etc.)

Condiciones para otorgar subvenciones:

- Que no sea dirigida a productos primarios, siempre que cumpla con las condiciones específicas para esos productos;
- Que las subvenciones no causen efectos desfavorables en el comercio de otras partes;
- Que los países desarrollados no otorguen subvenciones a los productos manufacturados.

En cuanto a los derechos compensatorios, el Acuerdo ofrece dos opciones al signatario que se considere afectado por la importación de productos subvencionados:

- 1a. Percibir derechos compensatorios en la cuantía que no exceda del monto de la subvención recibida por el producto siempre y cuando demuestre que la subvención causa o amenaza causar daño o que retarda el establecimiento de una producción nacional.
- 2a. Celebración de consultas con el país que concede la subvención.

3. VALORACION ADUANERA

Se estableció a través de un Código de Conducta negociado en la Ronda Tokio, con el objeto de establecer un sistema internacional uniforme, justo y previsible para la valuación de los artículos con fines aduanales y evitar el uso de sistemas de valuación nacionales, arbitrarios, como barreras no arancelarias al comercio.

El Código establece el valor de transacción, es decir el precio realmente pagado o pagadero por los importadores, como método primario de valuación por los funcionarios aduanales y especificó una jerarquía de otros métodos que se emplearán cuando no se pueda usar el valor de transacción.

El Código también contiene disposiciones técnicas que intentan asegurar una conversión equitativa de las divisas, la autorización rápida de los artículos cuando hay demoras al determinar el valor importado, derechos de apelación y publicación de leyes y reglamentos que afectan la valuación aduanal.

La valuación consiste en el cálculo del valor de algún bien importado, que los funcionarios aduanales efectúan para determinar la suma pagadera por derechos de importación en el país importador.

Código de Valoración Aduanera

El Acuerdo sobre Valoración en Aduana, es el relativo a la aplicación del Artículo VII y protocolo del Acuerdo General, siendo su finalidad arbitrar normas para la aplicación de las disposiciones del artículo VII del Acuerdo General a fin de que puedan aplicar con mayor uniformidad y certidumbre.

Su propósito es formalizar un sistema equitativo, neutro y uniforme de valoración de las mercancías, en la aduana, a efecto de pagar sus derechos de importación, que sea conforme a las realidades del comercio y excluya la posibilidad de utilizar los valores en aduana arbitrarios o ficticios.

El alcance del Acuerdo es la valoración de las mercancías con objeto de determinar los derechos de aduana ad valorem imponibles a las mercancías importadas.

Caso Guatemala

En Guatemala, la valoración aduanera de las mercancías, está regulada por el Dto. Ley 147-85, que es el anexo "B" del Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano y contiene la Legislación Centroamericana sobre el valor aduanero de la mercancías así como su Reglamento.

Fue creado el anexo "B" por los Gobiernos de Guatemala, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica, con el objeto de reactivar el

proceso de Integración Económica Centroamericana y como un instrumento eficaz para impulsar el desarrollo económico y social de la región. Así mismo se creó este anexo "B" pues era necesario un nuevo esquema, que permitiera a los países centroamericanos adaptarse a las circunstancias cambiantes del comercio internacional.

Al igual que el Código sobre Valoración en Aduana de Tokio, la valoración de las mercancías se determina para imponer los derechos ad valorem, tal como lo indica el artículo 1 de la legislación nacional. Así mismo, el precio para determinar los derechos es el precio normal, según la definición de Bruselas.

Art. 1 de la Legislación Centroamericana sobre el valor aduanero de las mercancías:

"Se entiende por precio normal, aquel que en el momento de la aceptación de la póliza se estima pudiera fijarse para las mercancías importadas como consecuencia de una compraventa efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes uno del otro".

Difiere por tanto, del Código sobre Valoración en Aduana, en cuanto al precio a utilizar para determinar el derecho arancelario así como los métodos subsiguientes a utilizar para determinar el valor en caso el método inicial no fuere posible determinarlo.

En éste caso, los otros métodos para determinar el precio normal, se utilizarán partiendo en orden sucesivo y por exclusión

de:

- precio normal de competencia;
- precio usual de competencia;
- precio probable de competencia;
- precio efectivo de competencia;
- precio determinado con base en el contrato o contratos de alquileres.

Esta legislación, señala que el importador deberá presentar un documento llamado "Declaración de Valor Aduanero" para declarar el valor aduanero de la mercancía ante la aduana correspondiente, sin perjuicio de presentar cualquier otro documento e información adicional necesario.

Por tanto, si Guatemala llega a suscribir dicho Código, deberá modificar completamente su ley sobre valoración en aduana, creando una nueva que se sujete al Código de Tokio o adoptando el Código mismo como legislación nacional.

4. OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO

Los obstáculos comprendidos en las normas técnicas son los llamados Obstáculos Técnicos al Comercio, aplicados por los países, algunas veces con el objeto de obstaculizar realmente al comercio y otras por razones de seguridad nacional, salubridad y

otras.

Estos obstáculos son especificaciones técnicas que determinan las características de un producto en cuanto a dimensiones, calidad, rendimiento o seguridad. Las normas técnicas pueden incluir también terminología, métodos de prueba, empaque, etiquetado o marcaje. Son requisitos nacionales que obligan a los exportadores a empacar sus productos en cierto tipo de recipientes, a identificar su contenido en determinada forma o bien a utilizar una etiqueta específica. Aún cuando su único propósito es proteger al consumidor, esos requisitos pueden plantear más problemas a los exportadores que a los productores nacionales y por tanto, pueden constituir barreras no arancelarias que inhiben el comercio.

Los Estados soberanos poseen el derecho incuestionable de proteger la salud y el bienestar de sus ciudadanos. Para el desempeño de estas funciones, el Estado debe legislar y a través de sus facultades de vigilancia, adoptar una variedad de dispositivos administrativos para alcanzar este propósito. Cuando se adopta este tipo de medida, con intenciones discriminatorias, se pone en práctica la intención de lograr la restricción o la prohibición de las importaciones, y así se vuelve un instrumento disfrazado de protección y constituye, en efecto, una tarifa invisible.

Las fuentes más fértiles de protección administrativa, como también se le llama a los obstáculos técnicos al comercio, se

encuentran en la ejecución arbitraria de reglamentos sanitarios e higiénicos que afectan las importaciones; en requerimientos de etiquetas y marcas de origen; en oprimentes formalidades aduanales; en valuaciones arbitrarias nacionales y en los métodos indirectos de prácticas y métodos nacionalistas de legislación.

La tendencia a extender las medidas sanitarias y administrativas a la esfera de la protección económica se generalizó tanto, que se desarrolló un fuerte movimiento internacional tendiente a contener su crecimiento y limitar su práctica al campo legítimo de la salud y la moral pública.

Este movimiento encontró su expresión en 1947 en el artículo XX del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) así como en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio negociado durante la Ronda Tokio, el que tiene por propósito verificar que las normas nacionales no se usen para entorpecer el comercio.

Código sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

El presente Acuerdo, tiene por finalidad eliminar los efectos de entorpecimiento del comercio que puedan tener las normas y los reglamentos técnicos.

Definiciones:

- Norma: especificación técnica aprobada por una institución reconocida con actividades de normalización para su

aplicación repetida o continua y cuya observancia no es obligatoria.

- Reglamento Técnico: especificación técnica, con inclusión de las disposiciones administrativas aplicables, cuya observancia es obligatoria.
- Especificación técnica: especificación contenida en un documento que establece las características requeridas de un producto. Puede contener o comprender exclusivamente prescripciones relativas a la terminología, símbolos, pruebas y los métodos de prueba, el embalaje, el marcado o el etiquetado en cuanto son aplicables a un producto.

Las disposiciones del Acuerdo son aplicables a todos los productos, tanto agropecuarios como industriales. No son aplicables a los servicios, a las compras que realiza el sector público o a las normas establecidas por empresas individuales para su propio uso.

El objeto del acuerdo son las normas gubernamentales y no gubernamentales, voluntarias y obligatorias así como los sistemas internacionales y regionales de certificación; también incluyen los sistemas de certificación elaborados por los gobiernos y las organizaciones del sector privado.

Caso Guatemala

En Guatemala, la institución encargada de elaborar las normas oficiales del país es la COMISION GUATEMALTECA DE NORMAS

(COGUANOR), dependencia del Ministerio de Economía, la que cuenta también con un Departamento de Metrología Legal, el que tiene laboratorios en el área de masa, longitud y volúmen.

La COGUANOR fue creada el 5 de mayo de 1962 por Dto. 1523 del Congreso de la República, modificado por el Dto. 23-87 del 5 de mayo de 1987.

A la fecha se han publicado 570 Normas de las cuales 532 son obligatorias y 38 recomendadas. Estas incluyen normas de especificaciones, de métodos de ensayo y muestreo en los campos de alimentos, medicamentos, plaguicidas, jabones y detergentes, materiales de construcción, etc.

El proceso que se sigue una vez una propuesta de norma ha sido elaborada es la siguiente:

1. La propuesta elaborada es enviada a encuesta pública en la que participan todas las entidades gubernamentales y no gubernamentales, relacionadas con el tema. Dichas entidades envían sus observaciones a la propuesta y si las mismas tienen fundamento técnico o económico, éstas se incorporan a la propuesta para así elaborar el proyecto de norma;
2. El resultado de la encuesta pública es enviado a todas aquellas entidades que correspondieron a la misma con el objeto de que estén enterados de los cambios realizados en la propuesta de norma;

3. El proyecto de norma es estudiado y adoptado por el Consejo Directivo de la COGUANOR. Luego de ser adoptada, se envia al Organismo Ejecutivo por conducto del Ministerio de Economia para su aprobacion por medio de Acuerdo Gubernativo, el cual junto con la norma es publicado en el Diario Oficial.

En el pais no existe discriminacion a productos provenientes de determinado pais o a productos especificos. Asi mismo se utiliza el Sistema Internacional de Unidades, el que se aplica a productos agropecuarios e industriales.

5. COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

Cuando un gobierno se dedica a operaciones comerciales efectivas, directamente o a traves de organismos bajo su control, ya sea con exclusion de los comerciantes privados o ademas de ellos, se dice que practica el comercio estatal.

Durante mucho tiempo los gobiernos nacionales o locales se han dedicado a numerosas actividades que no son necesariamente una funcion indispensable del Estado, como empresas de caridad, distribucion de granos basicos, operacion de servicios publicos, produccion o distribucion de productos de consumo dentro de un sistema de monopolio legalmente constituido.

Los gobiernos nacionales han desempenado tareas especificas de producir y distribuir materiales estrategicos y mercancias



escasas durante las guerras y las emergencias nacionales. Esta intrusión dentro de la empresa privada se ha difundido a otras áreas de la actividad comercial desde la Segunda Guerra Mundial y se ha vuelto parte integrante de los esquemas de planeación domestica en muchos países. Como consecuencia, el comercio internacional ha sido objeto de gran actividad comercial por parte del Estado.

La institución de un sistema de comercio estatal da al gobierno poderes monopólicos que se pueden usar para regular el comercio internacional de manera mucho más efectiva que las tarifas o cualesquiera otras medidas de control. Las importaciones y exportaciones de un país se pueden así someter a un calendario y se pueden dirigir unilateralmente para obtener la discriminación entre diferentes naciones o para ejercer presión económica con objeto de exigir ventajas políticas. Cualquier discriminación que se pueda desenvolver es probable que cree resentimiento y preocupación en el exterior y dé origen a represalias que pongan en peligro los esfuerzos internacionales hacia la liberalización del comercio.

El comercio estatal es una actividad extraña en los países capitalistas y generalmente se usa para alcanzar uno o más de los siguientes objetivos:

- 1) Proteger los programas de planeación doméstica en contra de las fuerzas económicas extranjeras;
- 2) Deshacerse de excedentes acumulados, de acuerdo con los

programas de apoyo a los precios;

- 3) Obtener precios más favorables y mejores condiciones en las compras de gran escala;
- 4) Obtener el acceso a mercancías específicas de oferta escasa en el interior, en el extranjero o en uno y otro.
- 5) Dar protección a las industrias locales contra los precios extranjeros más altos o más bajos.
- 6) Evitar que los materiales estratégicos lleguen a manos de los enemigos potenciales.

Independientemente de la intención o de los motivos, un sistema de comercio estatal crea poderes monopólicos, simplemente por la magnitud de las compras y las ventas que se concentran en manos del gobierno. La existencia de esos poderes influyen en los precios y es por lo tanto, una fuente de conflicto entre el comercio estatal y el comercio privado.

Las políticas de adquisición estatal, comercio estatal o compras del sector público, son considerados por el GATT como barreras comerciales no arancelarias, si favorecen discriminatoriamente a los proveedores nacionales, en perjuicio de artículos importados competitivos más baratos o de mejor calidad. Durante la Ronda Tokio se instó a celebrar un convenio internacional, para garantizar que las compras gubernamentales de artículos en el comercio internacional estuvieran basadas en reglamentos específicos y explícitos, donde se prescribieran procedimientos abiertos para la presentación de licitaciones. La mayoría de los gobiernos solían conceder tales contratos a partir

de licitaciones solicitadas a determinados proveedores nacionales, o bien mediante negociaciones privadas con proveedores, que permitían la competencia en forma escasa o nula. Otros países daban a los proveedores nacionales un margen preferencial específico, en comparación con los proveedores extranjeros.

El Acuerdo sobre Compras del Sector Público, negociado en la Ronda Tokio, intentó reducir o quizá eliminar la tendencia a "compra lo que el país produce", subyacente a esas prácticas, mejorando la transparencia y la equidad en los métodos nacionales de adquisición y garantizando la eficacia a recurrir a procedimientos para la solución de diferencias. El Acuerdo entró en vigor el 1 de enero de 1981.

Código sobre Compras del Sector Público

Este código, establece un conjunto de disposiciones internacionales en lo que se refiere a la contratación del Estado con sus proveedores.

Sus objetos son reducir la protección de los productos y proveedores nacionales, reducir la discriminación entre productos y proveedores extranjeros, dar transparencia al proceso y establecer un procedimiento de consulta, vigilancia y solución de diferencias.

Así mismo, conseguir una utilización más eficiente de los ingresos fiscales, mediante la aplicación de criterios comerciales

a las compras que realiza el sector público.

Las condiciones para aplicar el Acuerdo son las siguientes:

- Que la compra se refiera a productos;
- Que el comprador sea un miembro del sector público que figure en la lista enumerativa;
- Que el valor de la compra sea igual o mayor a 150,000 DEG (derechos especiales de giro, unidad de cuenta del FMI);
- No comprende los contratos de arrendamiento "leasing" y la compra de ciertos productos por los ministerios de defensa.

Procedimiento:

- Se utiliza la licitación pública o bien, la licitación selectiva;
- Las licitaciones deberán desarrollarse de manera transparente y equitativa;
- Contiene disposiciones sobre:
 - Información no discriminatoria antes de la licitación, incluida su publicación;
 - Prescripción de las características técnicas;
 - Calificación de los proveedores;
 - Plazos;
 - Reglas;
 - Criterios;
 - Tramitación y examen de las reclamaciones;
 - Estadísticas básicas anuales.

Caso Guatemala

En Guatemala, las compras del sector público, se realizan en base a la Ley de Compras y Contrataciones, Dto. 35-80 del Congreso de la República.

Según el artículo 1o., dicha ley tiene por objeto:

"Regir la compra, contratación de bienes, suministros, obras y servicios que requieran los organismos del Estado, sus entidades descentralizadas, autónomas o semiautónomas, unidades ejecutoras, municipalidades y las empresas públicas estatales o municipales".

La presente ley fue creada en función de integrar un cuerpo legal que contenga procedimientos administrativos rápidos relacionados con la compra y contratación por parte del sector público.

Por otra parte, la ley contiene una disposición en su artículo 5o., en el que se señala la condición para establecer licitación pública, y es que el precio del contrato exceda de Q. 150,000.00, salvo los casos de excepción que se indican en la misma ley.

En el artículo 7o. se encuentran los requisitos de las bases de licitación en el que no se encuentra discriminación alguna según el principio de trato nacional, así como el procedimiento es bastante transparente y equitativo.

El capítulo IV de la Ley (art. 16-27) contiene el procedimiento para la licitación, el que incluye las ofertas y aperturas de plicas (art. 16), la calificación de las ofertas (art. 17), rechazo de ofertas (art. 18), ausencia de ofertas (art. 20), adjudicación (art. 22) y el caso de un sólo oferente (art. 24).

Considerando el objeto del trabajo y la extensión del Dto. 35-80, se presentó lo anterior como un resumen de lo más importante de dicha ley en relación con el Código sobre Compras del Sector Público, con el que si bien no hay mayor similitud, no son excluyentes pues contiene esta ley todo lo necesario para poder negociar con el sector público en general.

6. LICENCIAS DE IMPORTACION

Los sistemas de licencia de importación o permiso se diseñan para mejorar los métodos de asignación y operación de los sistemas de cuotas y para eliminar algunas de las objetables prácticas de una cuota global. En un sistema de licencias, se requiere que un importador obtenga un permiso o autorización oficial, por las ofertas, previo a la importación de una cantidad específica de bienes extranjeros. De esta manera, se puede dar a los importadores igual trato sobre la base de su participación del mercado en un período anterior representativo.

Las licencias , sin embargo, no dejan de tener limitaciones. Las licencias tienden a conferir a sus tenedores un privilegio análogo al poder monopólico, que pueden crear un mercado especulativo de permisos y torcer el propósito legítimo original. Tal especulación resulta, generalmente en costos más altos para los importadores y los consumidores finales. Además, como las licencias se expiden generalmente para importadores establecidos con participación previa en el mercado, tienden a discriminar a los recién llegados.

El sistema de licencias no es el mismo que el de cuotas; es, más bien, un método administrativo de ejecución; las licencias pueden, sin embargo, alcanzar los mismos resultados si el otorgamiento de licencias se rige y se guía por los mismos objetivos que las restricciones cuantitativas. Debido a su versatilidad, los sistemas de licencias se han estado usando conjuntamente con el ejercicio del control de cambios.

Se considera que las licencias de importación, son medidas del gobierno, al margen de los aranceles, que restringen las importaciones. Esas medidas se han vuelto relativamente más notorias como impedimentos al comercio, conforme los aranceles se han reducido desde la Segunda Guerra Mundial.

Con el objeto de reglamentar todas las actividades tendientes a restringir el comercio por medio de licencias, se negoció durante la Ronda Tokio el Código sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación, encaminado a simplificar los

procedimientos de licencias de importación y asegurar su aplicación justa y equitativa. El Código intenta también, propiciar la transparencia, exigiendo la publicación de las reglas y reglamentos nacionales pertinentes. Un Comité de Licencias de Importación, bajo la egida del GATT, vigila la adhesión al Código.

Código sobre Procedimientos para el Trámite Licencias de Importación

El presente Acuerdo, tiene su base en el artículo VIII del Acuerdo General (Derechos y formalidades referentes a la importación y exportación) que en su párrafo 1 c) dice:

"Las partes contratantes reconocen también la necesidad de reducir al mínimo los efectos y la complejidad de las formalidades de importación y exportación y reducir asimismo y simplificar los requisitos relativos a los documentos exigidos para la importación y exportación".

El Acuerdo reconoce que las licencias se pueden utilizar para diversos fines:

- para reunir estadísticas sobre las corrientes de importación;
- cuando existan contingentes, para distribuir y controlar la cantidad total de importaciones o exportaciones de un determinado producto;
- para discriminar entre las importaciones en función de su origen.

Las licencias de importación se clasifican de la siguiente forma:

i) Licencias automáticas de importación:

las que se aprueban liberalmente, pues la intención es que la concesión de tales licencias sea verdaderamente automática, no restrictiva, no discriminatoria e inmediata, con el objeto de no causar efectos restrictivos al comercio, específicamente las importaciones; Son necesarias estas licencias para llevar un control estadístico;

ii) Las licencias no automáticas de importación,

se utilizan cuando se administran contingentes u otras restricciones a la importación, pero sin ocasionar efectos restrictivos a las importaciones.

Se le da mayor importancia a las licencias de importación, pues los países las utilizan como una medida para proteger sus industrias nacionales. Obviamente las licencias de exportación serán más fáciles de obtener pues beneficia al país exportador, pero en el caso de las importaciones se aplica como medida proteccionista.

Caso Guatemala

Anteriormente y en la época actual las licencias de importación en Guatemala se otorgaban sobre criterios específicos, a saber:

- Evitar desorganización en el mercado y/o mantener un adecuado abastecimiento;
- Conservar y preservar los recursos naturales del país;
- La salud humana y control animal y vegetal;
- **Seguridad y defensa nacional.**

Los criterios de selección de los productos de los que deben o debían obtenerse una licencia de importación son los siguientes:

- Control fitosanitario;
- Seguridad nacional;
- Protección a la producción nacional;
- Preservación de la actividad pecuaria.

En Guatemala, se aduce que el régimen de licencias de importación se utiliza con varios objetivos, entre los más importantes están los siguientes:

- Responder a la gran importancia que tiene el sector agrícola en la economía nacional;
- La mayor proporción de alimentos básicos consumidos en el grueso de la población guatemalteca, es producida por una gran cantidad de pequeños productores;
- Los productos agropecuarios constituyen insumos para la planta productiva nacional por lo que requiere protección, específicamente porque compiten con sucedáneos sintéticos importados.
- En materia fito y zoonosanitaria, las licencias de importación se fundamentan en normas internacionales sobre la materia, de

tal cuenta son compatibles con las normas del GATT, particularmente los artículos XX y XXI.

- Por último, el desarrollo industrial merece atención especial dentro del plan de desarrollo nacional, por lo que se orienta movilizar los recursos hacia la reconversión industrial que coloque a la producción nacional a un nivel competitivo internacionalmente.

Por lo tanto, el régimen de licencias de importación de Guatemala, parece no contradecir los principios enunciados en el GATT pues en el artículo XVIII y la parte IV del mismo, están las disposiciones relativas a la Ayuda del Estado al desarrollo económico de los países, por lo que éste régimen se ha tomado como fundamental para el desarrollo del país.

En cuanto a la clase de licencias que se otorgan en Guatemala, son licencias no automáticas de importación, pues éstas tienen por objeto administrar contingentes y controlar los productos que entran en base a los criterios establecidos, con el objeto de proteger la industria o producción nacional o por razones de salud o seguridad nacional.

V. FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DEL GATT

En virtud de que el presente trabajo es de orden jurídico y no administrativo, se ha dejado por último este tema dentro del estudio de los Aspectos Generales del GATT, pues la organización de cada institución es indispensable para entender mejor su razón de ser. Nos concretaremos a los aspectos más importantes de la organización para tener una idea general de sus funciones.

a) BASES PARA EL TRABAJO DEL GATT

Cuando se formuló el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se consideró a la OIT la organización comercial principal para encargarse de los problemas del comercio mundial y, por lo tanto, no pensaron en darle una organización independiente al GATT. Así, la organización de facto de éste último debe su existencia al artículo XXV del Acuerdo, que establece que las Partes Contratantes del Acuerdo se reunirán de tiempo en tiempo, para dar efecto a las disposiciones que requieren acción conjunta y, en general, para alcanzar los objetivos del Acuerdo.

La idea original era que el GATT debía proteger las concesiones arancelarias de 1947 causadas por anulación o disminución hasta que la OIT pudiera encargarse del asunto. En virtud de que la OIT aún no surgía a la luz, las Partes

Contratantes del GATT asumieron muchas de las funciones y responsabilidades de las que ella se habria encargado. Así, el GATT llegó a ser de facto, una organización internacional del comercio.

b) LAS PARTES CONTRATANTES

Conforme las disposiciones del artículo XXV del Acuerdo General, los gobiernos de las Partes Contratantes han creado los medios e inventado los procedimientos y métodos de trabajo para la administración del GATT y para aumentar sus objetivos.

Con el fin de emprender una acción común en aquellos asuntos que afectan la aplicación y administración del Acuerdo, las Partes Contratantes han establecido reuniones anuales, llamadas "sesiones", que usualmente duran de tres a cuatro semanas.

c) EL CONSEJO DE REPRESENTANTES

La necesidad de que las principales naciones comerciantes estén en contacto más frecuente acerca de asuntos comerciales, ha conducido a una solución de concesiones recíprocas. Es ésta la creación del Consejo de Representantes del GATT (Decisión del 4 de junio de 1960 qu estableció el Consejo de Representantes).

Este Consejo se reúne entre sesiones y cualquier país que desee estra representado puede ser miembro del Consejo. El Consejo puede designar cuerpos auxiliares, consultar a los gobiernos y redactar informes. Las decisiones , requieren el número absoluto de votos necesarios para que las Partes Contratantes en sesión aprueben una moción sobre el mismo tema.

d) COMITES

Además de las sesiones y del Consejo, las Partes Contratantes, por medio de cuerpos auxiliares tales como los Comités, pueden trabajar paralelamente a las reuniones sesionales o del Consejo. Cuando se enfrentan a tareas de carácter permanente, dichos Comités se componen de quince a veinticinco miembros, aunque no hay limites para éstos. Las conclusiones sobre sus deliberaciones se redactan y someten a las Partes Contratantes para su ulterior consideración.

e) GRUPOS DE TRABAJO

Los Comités no siempre tienen suficiente tiempo de examinar detalladamente un problema particular y por ello pueden delegar un estudio más minucioso a ciertos grupos especiales. Así mismo, las Partes Contratantes en sesión plenaria pueden pedir a uno de dichos grupos que examine en su lugar un problema que no está dentro de la jurisdicción de ninguno de los Comités. La

composición de los Grupos de Trabajo es determinada por los intereses comerciales implicados y a base de representación por países.

f) GRUPOS DE EXPERTOS

Por otra parte, las Partes Contratantes pueden decidir turnar la tarea de investigación a un grupo de expertos escogidos entre ellos mismos. En casos excepcionales, tales grupos pueden ser formados por expertos ajenos al GATT. El Grupo de Expertos es la forma usada por la organización para la conciliación de disputas comerciales, compuestos estos grupos por cinco miembros con experiencia en la labor del GATT.

g) DECISIONES Y VOTACION

Sólo las Partes Contratantes pueden tomar decisiones. Generalmente no hay votación y el consenso de la opinión es pulsado por el Presidente de las Partes Contratantes. Sólo cuando este consenso es dudoso, o a petición especial, decidirán las Partes Contratantes pasar a la votación. Cada Parte Contratante tiene un voto y la mayoría de las decisiones requiere de una mayoría simple.

Los cambios o modificaciones al artículo I (Tratamiento General de Nación Más Favorecida), artículo II (Lista de

Concesiones) y el artículo XXX (Enmiendas), requieren de unanimidad. Las solicitudes de ingreso requieren de una mayoría de dos tercios. Cambios o modificaciones a todos los demás artículos, se hacen efectivos cuando dos tercios de las Partes Contratantes los han aceptado, pero sólo para los que han votado por ellos.

h) LA SECRETARIA

La Conferencia de la Habana decidió que, anticipándose a la ratificación de la OIT, una comisión interina se encargaría de todos los asuntos comunes y de la preparación del terreno para su establecimiento. Aunque esta comisión interina cayó en desuso, la Secretaría continuó su existencia. Las Partes Contratantes del Acuerdo General, necesitaban los servicios de un cuerpo administrativo y las Naciones Unidas consintieron en poner la Secretaría a su disposición.

Por Decisión del 23 de marzo de 1965, las PARTES CONTRATANTES han cambiado el título del cargo del Jefe de la Secretaría del GATT, que antes era de "Secretario Ejecutivo" por el de "Director General". Sin embargo, como no se ha efectuado ninguna enmienda en el Acuerdo General para tener en cuenta este cambio de título, sigue figurando el de "Secretario Ejecutivo" en el texto del Acuerdo. En la citada Decisión del 23 de marzo de 1965, se dispone que los deberes y poderes del Secretario Ejecutivo resultantes de las disposiciones del Acuerdo General le corresponderán al titular

del cargo de Director General, que será también, a este efecto, titular del cargo de Secretario Ejecutivo.

El Secretario Ejecutivo puede ser consultado a menudo por una Parte Contratante, respecto a la mejor acción en una situación determinada. Puede actuar como mediador y cuando intereses opuestos conducen a un estancamiento en las consultas o en las asambleas plenarias, el Secretario Ejecutivo se vale de su iniciativa personal para reunir a los participantes y negociar una solución aceptable o componenda. Es tan grande la influencia de este cargo, que el actual Director General, el señor Arthur Dunkel, hizo la propuesta del Proyecto de Acta Final de la actual Ronda Uruguay, en donde se incluyen todos los temas de negociación propuestos desde Punta del Este.

PARTE II

INGRESO DE GUATEMALA AL GATT

1.- ¿ POR QUE INGRESAR AL GATT ?

Dentro de la política económica gubernamental, se consideró al "Comercio Exterior" como uno de los elementos que colaboraría en el desarrollo económico y social del país. En tal virtud, se crearon diversas instituciones que serían las encargadas de fomentar el comercio exterior de Guatemala, entre las que podemos mencionar a la Dirección General de Comercio Exterior, el Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones, la Comisión Nacional Coordinadora de Exportaciones, el Comité Estratégico de Exportación Textil, la emisión de los Decretos 29-89 y 65-89 del Congreso de la República, referentes a la Actividad Exportadora y de Maquila y Zonas Francas, respectivamente, y otras medidas que tendían a darle el apoyo al desarrollo del comercio internacional no tradicional en Guatemala.

En tal virtud, no podía dejar de considerarse la adhesión de Guatemala al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio -GATT-, pues es la entidad a nivel mundial encargada de regular el comercio internacional como organismo especializado de las Naciones Unidas.

Paralelamente al desarrollo de la política de fomento del comercio exterior en Guatemala, las Partes Contratantes del GATT, reunidas a nivel ministerial con ocasión de su período extraordinario de sesiones celebrado en Punta del Este, Uruguay, del 15 al 20 de septiembre de 1986, adoptaron una declaración en la que se daba inicio a la nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales, la Ronda Uruguay.

En dicha declaración se acordaron los objetivos, los principios generales por los que se regirían las negociaciones y los temas que serían discutidos. Así mismo se convino en que las negociaciones de la Ronda Uruguay tendrían como finalidad la liberalización y expansión del comercio mundial en provecho de todos los países, especialmente en provecho de los países en desarrollo.

Se decidió que podrían participar en la Ronda Uruguay, todas las Partes Contratantes y los países que se hayan adherido provisionalmente al Acuerdo General y que comuniquen su intención de adherirse a él antes del 30 de abril de 1987 y los países en desarrollo que para la misma fecha, hayan iniciado su proceso de adhesión con la finalidad de negociarla en el curso de la Ronda.

Como consecuencia de la Declaración de Punta del Este, Guatemala vió que sus intereses estarían en los temas de negociación y por lo tanto empezó a considerar con mayor interés las consecuencias que para ella tendría la nueva ronda de negociaciones. Por otra parte, la condición mencionada en el

párrafo anterior la obligaba a solicitar su adhesión para participar plenamente. Por otra parte se tenía la posibilidad de obtener ventajas de la ley promulgada por el Congreso de los Estados Unidos, denominada "Recuperación Económica de los Países de la Cuenca del Caribe" más conocida como CBI.

Es así como se presentaron varias circunstancias, prácticamente al mismo tiempo, que influirían en la decisión del Gobierno para solicitar su adhesión al GATT, inclusive la apertura de mercados con la reducción de los aranceles.

2.- BENEFICIOS Y COSTOS

A. Beneficios

1. Confianza y seguridad a los exportadores e importadores en sus relaciones comerciales, mediante la adopción de reglas y normas claras.
2. El GATT al ofrecer un foro de negociaciones, facilita el desmantelamiento de la protección arancelaria y no arancelaria existente entre los países miembros.
3. Como foro de discusión y solución de diferencias, se presentan y discuten problemas en materia de comercio mundial y se les busca solución por la vía de la negociación. Para ello está contemplado un mecanismo permanente de consulta y solución de diferencias.

4. Al ser el GATT un organismo que promulga el libre comercio, el país que se adhiere, se beneficiará de mercados ampliados y mejor acceso a los mercados extranjeros.
5. Contar con los servicios de asistencia técnica.
6. Dinamización de la participación del país en los mercados internacionales.
7. Con el sistema multilateral, se dispone de fluidez, armonización y seguridad en el desenvolvimiento del comercio internacional.
8. El sistema de solución de diferencias se realiza en una forma multilateral, consecuentemente hay más poder de negociación.
9. Con base en la Cláusula de la Nación Más Favorecida -NMFGuatemala pasa a gozar de las diferentes ventajas negociadas en el GATT.
10. Refuerza la iniciativa de fomentar mayores niveles de productividad.
11. Guatemala realiza la mayor proporción del comercio exterior con países miembros del GATT, de allí la importancia de manejar las reglas del intercambio comercial vigentes entre dichos países.
12. Estimula la mejor asignación interna de recursos humanos, materiales y económicos.
13. Favorece la negociación ante organismos financieros internacionales.
14. Participación directa en las Negociaciones Comerciales Multilaterales, con facilidad de optar al tratamiento diferenciado, especial y más favorable, por su condición de país en desarrollo.

15. La racionalización arancelaria que se realizó a raíz del ingreso al GATT, propiciará un campo atractivo para la inversión, lo cual fomentaría la creación de empresas y la generación de empleo.

B. Costos

1. Se limita la facultad que tiene el Estado de subsidiar a determinada rama de la producción o actividad económica.
2. Se debió otorgar concesiones arancelarias y no arancelarias; Entre las arancelarias se encuentran las siguientes:

Establecimiento de un techo arancelario del 45% ad-valorem, salvo para textiles y calzado, que será del 50% y para vehículos de pasajeros que será del 75%.

Entre las no arancelarias se encuentran las siguientes:

- i) Guatemala se comprometió a otorgar la prueba de daño en los casos de derechos compensatorios o prácticas de subsidios antidumping;
- ii) Guatemala se compromete a aplicar los procedimientos del GATT, previo a restringir las importaciones para proteger industrias o ramas industriales que se vean amenazadas por la competencia externa en cuanto a las medidas de salvaguardia se refiere;
- iii) En lo referente a las restricciones a la importación, Guatemala deberá eliminar todas aquellas cuotas, licencias, prohibiciones de importación y otras restricciones no arancelarias prohibidas por el GATT.

- iv) En cuanto a los subsidios, Guatemala se comprometió a **notificar regularmente sus programas de subsidios de** conformidad con lo que establece el Acuerdo General y a realizar consultas al respecto con las Partes Contratantes que lo requieran;
- v) Guatemala, quedó comprometida a suscribir en el lapso de dos años los Códigos de Valoración Aduanera, Antidumping y Licencias de Importación. Para el caso de los dos primeros deberá hacer las consultas previas con los demás países centroamericanos;
- vi) Guatemala adoptará el Sistema Armonizado de Codificación y Clasificación de Mercancías, el que utilizan prácticamnete todos los países miembros del GATT.
3. Se hace necesario emprender acciones que modifiquen la estructura de la actividad productiva y organizativa;
 4. Introducir la reconversión industrial en función del desarrollo de la tecnología y de las relaciones internacionales actuales.
 5. Adaptar el régimen de comercio exterior de Guatemala a las disposiciones del GATT, lo que implicará una reforma de las actual estructura pública de Guatemala.
 6. Adaptar las instituciones del Estado relacionadas con el comercio exterior, reubicando sus actividades y funciones **para que se agilicen** las medidas que tiendan a ejecutar la política comercial de Guatemala.

3. PROCESO DE ADHESION, PERMANENCIA Y RETIRO

Para ingresar al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, se requieren varios requisitos, entre ellos, se espera que el país interesado en ingresar entable negociaciones arancelarias con otras partes contratantes.

Según Gerard Curzon, cuando un país desea ingresar al GATT, se entran en tratos por medio de negociaciones, esperando su conclusión. Si ésta es favorable se redacta un protocolo de ingreso, por medio del cual el gobierno solicitante se hace parte contratante, adquiriendo los mismos derechos y obligaciones que los otros. Para la aceptación de ingreso se requiere el voto favorable de los dos tercios de las Partes Contratantes.

Al iniciarse la Ronda Uruguay, las Partes Contratantes invitaron además de todos los países miembros del Acuerdo General, a otros países a que participaran en esa Ronda, dándoles la oportunidad de adherirse provisionalmente con la condición de notificar antes de una fecha establecida que deseaban participar en la Ronda.

Posteriormente, para lograr la adhesión definitiva cada país, en éste caso Guatemala, debe comunicar su intención de adherirse para ser parte contratante, dándose definitivamente la adhesión hasta el momento en que el país presenta el Protocolo de Adhesión ya ratificado por el Congreso.

Al ya estar presentado éste documento de ratificación ese país se convierte en Parte Contratante adquiriendo los compromisos **contraídos en las negociaciones.**

Durante el proceso en el que se solicita la adhesión se dan las negociaciones bilaterales, entre el país solicitante y los países miembros del grupo negociador. Siempre dentro del espíritu del GATT, se da preferencia a aquel país que es el principal abastecedor en alguna rama del comercio. Esta preferencia se llama Derecho de Primer Negociador.

Este derecho le otorga al país calificado como principal abastecedor, la facultad de ser el primero en negociar sus compromisos con el país solicitante, en materia de desgravación arancelaria y desmantelamiento de medidas no arancelarias. Esta negociación se hará conforme le convenga al país con mayor relación comercial, aplicándose posteriormente, el principio de NMF al resto de las Partes Contratantes.

Ya realizada ésta negociación, se consolidan los aranceles negociados y éstos forman una lista que comprende los productos negociados en base al derecho de primer negociador. Esta lista pasa a formar parte integrante del Acuerdo General y al mismo tiempo es el contenido del **Protocolo de Adhesión que más tarde** deberá ratificar el Congreso de la República o el que haga sus veces.

Ya ratificado ese protocolo, se presenta a la Secretaría General del GATT para finalmente convertirse en Parte Contratante del Acuerdo General.

Proceso de Adhesión

- El Gobierno comunica a la Secretaría General del GATT su interés por incorporarse;
- El Director General del GATT hace del conocimiento de los miembros del GATT dicha comunicación;
- Las partes contratantes crean un grupo de trabajo con el objeto de estudiar dicha solicitud;
- El Gobierno presenta un memorándum sobre su régimen de comercio exterior;
- Las Partes Contratantes formularon un cuestionario sobre el régimen anteriormente señalado, el que es contestado por escrito por el Gobierno interesado;
- En base al memorándum y a las respuestas el grupo de trabajo realiza deliberaciones en las que participa el país interesado;
- Al mismo tiempo que el grupo de trabajo realiza la investigación, es conveniente que el país interesado realice negociaciones bilaterales con sus principales socios comerciales;
- El grupo de trabajo al concluir las deliberaciones elabora su informe y un proyecto de Protocolo de Adhesión, al cual se anexa la lista de concesiones arancelarias negociadas;

- El Protocolo de Adhesión se somete a consideración de las Partes Contratantes, las que lo aprobarán por voto de dos tercios, el que entrará en vigor a los treinta días de haberlo aceptado Guatemala. En nuestro caso, el Protocolo entró en vigor el 10 de octubre de 1991 y fue publicado el 7 de octubre del mismo año.

Permanencia

En cuanto a la permanencia, un requisito es la contribución económica que debe pagar cada parte contratante. Esto se calcula en base a su participación en el comercio total de las Partes Contratantes, calculada sobre la base de las cifras disponibles del comercio exterior de los tres últimos años.

Retiro

Cualquier parte contratante puede retirarse del GATT, avisando con seis meses de anticipación a la Secretaría General. También se aplican arreglos provisionales para el retiro con sujeción al aviso dado con sesenta días de anticipación.

Cronología

1983.

Guatemala solicita el status de observador permanente;

Mayo 1987.

El Consejo de Representantes del GATT integra un grupo de trabajo con el mandato de estudiar la solicitud de adhesión provisional de Guatemala y presenta recomendaciones al respecto.

Octubre 1988.

Guatemala presenta el memorándum sobre el régimen de comercio exterior para la adhesión provisional al GATT.

Noviembre 1988.

Las Partes Contratantes presentaron una serie de preguntas sobre diferentes aspectos del régimen de comercio exterior de Guatemala.

Enero 1990.

Guatemala solicita adhesión definitiva.

Abril 1990.

Guatemala presenta las respuestas al pliego de preguntas que los países interesados formularon.

El Consejo de Representantes modificó el mandato al grupo de trabajo para que éste examine la solicitud de adhesión plena y le hiciera recomendaciones al Consejo.

Junio 1990.

Primera reunión del grupo de trabajo, en la que Guatemala hizo una exposición de su política comercial externa y de la

forma como esperaba que la adhesión al GATT favoreciera su desarrollo mediante una mejor inserción en el mercado internacional.

Junio-Octubre 1990.

Negociaciones bilaterales con Canadá, Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea, Suiza, Japón, Nueva Zelanda, Finlandia, Australia, Noruega y Suecia.

Octubre 1990.

Segunda reunión del grupo de trabajo para continuar las negociaciones.

Noviembre 1990.

Se realiza la última reunión del grupo de trabajo, en la que se adoptaron los siguientes documentos:

- El informe del grupo de trabajo;
- El proyecto de decisión de las Partes Contratantes;
- El Protocolo de Adhesión.

Febrero 1991.

El Consejo de Representantes aprueba el informe y los proyectos antes indicados.

Abril 1991.

Se completó el número de votos (68) de las Partes Contratantes para la adhesión de Guatemala.

25 Julio 1991.

El Congreso de la República emite el Decreto 64-91, publicado el 30 del mismo mes y año, en donde se aprueba el Protocolo de Adhesión de Guatemala al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio -GATT-, suscrito ad referendum por el Ministro de Economía de Guatemala en la ciudad de Ginebra, Suiza, el 16 de abril de ese año.

10 Septiembre 1991.

El Gobierno de la República de Guatemala, depositó en poder del Director General del GATT su Instrumento de Ratificación del Protocolo de Adhesión de Guatemala al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

10 Octubre 1991.

El citado Protocolo entra en vigor para Guatemala, de conformidad con el párrafo 6 del mismo.

4. INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA

Definición:

Gautama Fonseca define la integración económica es un acuerdo por virtud del cual dos o más Estados convienen en abolir de inmediato, o en forma gradual o progresiva, todas las medidas que se oponen a la libre circulación de las mercancías y si así se ha

estipulado, de las personas, servicios y capitales, lo mismo que apoyarse recíprocamente para alcanzar su desarrollo económico y social y mejorar su posición negociadora frente a terceros, o para asegurar una expansión económica estable y sostenida y hacer posible el empleo creciente de los elementos científicos y tecnológicos con que cuentan.

Art. XXIV del Acuerdo General

Este artículo norma lo relativo a la implementación de uniones aduaneras o zonas de libre comercio, tal como se pretende hacer en Centroamérica o entre algunos de los países del área.

Este artículo define a la Unión Aduanera como la formación de un solo territorio aduanero en donde existían dos o más de estos territorios, de manera que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas sean eliminadas y que cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio de otros países derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que en sustancia sean idénticos, lo que crea la necesidad de tener un arancel externo común.

El mismo artículo define a la Zona de Libre Comercio, como un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminan los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona.

El Acuerdo General reconoce las ventajas de una integración entre las economías de diversos países mediante acuerdos voluntarios. La posibilidad de crear procesos de integración económica entre países miembros del GATT, se establece como una excepción a la cláusula de NMF. La finalidad de una unión aduanera o de una zona de libre comercio conforme a las disposiciones del GATT, debe ser facilitar el comercio entre los países que la constituyeron pero sin obstaculizar el comercio con otras partes contratantes del GATT.

El artículo XXIV, precisa las condiciones para la formación de uniones aduaneras o zonas de libre comercio en la forma siguiente:

- i. Que no se obstaculicen las ventajas concedidas por una parte contratante a países limítrofes con el fin de facilitar el tráfico fronterizo;
- ii. Que deben tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos sin obstaculizar el de otras partes contratantes con esos territorios;
- iii. En el caso de una unión aduanera, los derechos de aduana que se apliquen en el momento en que se establezca dicha unión no deberán ser en conjunto, con respecto al comercio con terceros países, de una incidencia general más elevada, ni las demás reglamentaciones comerciales deberán ser más rigurosas que las vigentes en los miembros de la unión antes

del establecimiento de ésta;

- iv. En el caso de una zona de libre comercio, los derechos de aduana mantenidos en cada uno de los países miembros y aplicables al comercio de terceros países en el momento en que se establezca la zona, no deberán ser más elevados, ni las demás reglamentaciones comerciales vigentes en los países miembros antes del establecimiento de la zona de libre comercio;
- v. Todo acuerdo provisional deberá comprender un plan y un programa para el establecimiento de una unión aduanera o una zona de libre comercio en un plazo razonable.

La parte contratante del GATT que desee adherirse o formar una unión aduanera o zona de libre comercio y que desee elevar los derechos consolidados, deberá seguir el procedimiento establecido en el artículo XXVIII del Acuerdo General, el que norma lo relativo a la modificación de las listas que se negociaron al momento de adherirse un país al GATT.

Este procedimiento consiste en que un país podrá modificar o retirar una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al Acuerdo General, previo una negociación y un acuerdo con otra parte contratante con la que haya negociado originalmente dicha concesión, así como cualquier otra parte contratante cuyo interés como abastecedor principal sea reconocido por las PARTES CONTRATANTES y a reserva de que haya entablado consultas con

cualquier otra parte contratante cuyo interés substancial en la concesión de referencia sea reconocido por las PARTES CONTRATANTES.

Asimismo, la parte contratante que vaya a formar parte de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, deberá notificarlo a las PARTES CONTRATANTES y facilitar a éstas todas las informaciones que necesiten para hacer las recomendaciones del caso.

Cláusula de Habilitación

Esta cláusula nace de las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Tokio, en la Decisión del 28 de noviembre de 1979, llamada "Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo"; la que autoriza la celebración de acuerdos regionales o generales entre partes contratantes en desarrollo.

Esta cláusula nace no obstante lo dispuesto en el artículo 1 del Acuerdo General, es decir, como una excepción al trato de Nación Más Favorecida. Dentro de tales acuerdos, los países en desarrollo pueden reducir o eliminar los aranceles aplicables a los productos importados de otros países participantes sin conceder el mismo trato a terceros países.

En los acuerdos se puede estipular la reducción o eliminación mutua de las medidas no arancelarias aplicables a los productos

importados en el marco de su comercio mutuo, pero de conformidad con los criterios o condiciones que fijen las PARTES CONTRATANTES.

Cláusula Centroamericana de Excepción

Dentro del Tratado General de Integración Económica Centroamericana en el artículo XXV, se establece la continuidad de dicha cláusula, el que literalmente dice:

"Los Estados signatarios convienen en no suscribir unilateralmente con países no centroamericanos nuevos tratados que afecten los principios de integración económica centroamericana. Así mismo convienen en mantener la "Cláusula Centroamericana de Excepción" en los tratados comerciales que celebren sobre la base del tratamiento de nación más favorecida con países distintos de los Estados contratantes."

Esta cláusula, cae dentro de las excepciones al principio de NMF, contemplado en el marco del Acuerdo General y aplicable a favor de los países en desarrollo (Cláusula de Habilitación).

Los tratados que se han desarrollado en el proceso de integración centroamericana, han sido examinados periódicamente por las PARTES CONTRATANTES, debido a que Nicaragua es miembro del GATT desde 1949.

Por otra parte, Guatemala se comprometió a notificar los acuerdos que se den en el marco de la integración regional, en un plazo de seis meses a partir de la adhesión y coordinar con las demás partes contratantes miembros de esos acuerdos la presentación de informes sobre las actividades desplegadas en ese marco, en particular, lo atinente a los cambios de funcionamiento que podrían afectar al comercio de las partes contratantes del GATT.

Participación Centroamericana en la Ronda Tokio

Las negociaciones se efectuaron a iniciativa de los Estados Unidos, la Comunidad Europea y Japón, con miras a resolver las dificultades prevalecientes en esa época en las relaciones comerciales internacionales.

Se iniciaron con la llamada Declaración de Tokio, que fue la culminación de los trabajos preparatorios y suscrita en septiembre de 1973. Los países en desarrollo manifestaron interés por participar en la Ronda Tokio pues dicha declaración contenía aspectos de especial interés para ellos, tales como:

- a) Participación sin condiciones previas de los países no miembros del GATT;
- b) Que dentro de las negociaciones se aseguren beneficios adicionales para el comercio internacional de los países en desarrollo, de manera que se consiga un aumento sustancial de sus ingresos en divisas; mejora sustancial en las condiciones

de acceso de sus productos a los mercados de los países desarrollados;

- c) Se reconoce la importancia de mantener y mejorar el Sistema Generalizado de Preferencias;
- d) Un tratamiento especial prioritario a los productos tropicales.

Conforme a estos objetivos generales, los países miembros del Mercado Común Centroamericano, decidieron participar en forma conjunta en el desarrollo de las negociaciones, presentado una lista de productos para ser negociados con sus principales socios comerciales.

El Mercado Común Centroamericano se preparó adoptó las medidas necesarias conducentes a lograr la participación mancomunada durante el proceso para demostrar su identificación y la voluntad de contribuir a la liberalización del comercio internacional mediante la puesta en marcha de los postulados contemplados en la citada Declaración.

Al final de las Negociaciones, el balance es insatisfactorio, en general para los países en desarrollo. Las expectativas que motivaron su participación en la Ronda se vieron disminuidas, pues el alcance de los resultados no guardaron correspondencia con con aquéllas.

Las reducciones arancelarias concedidas como efecto de las negociaciones, si bien fueron sustanciales, dejaron de lado a

muchos de los productos de mayor interés para la región centroamericana y con respecto a la eliminación de las barreras no arancelarias no fueron oídas sus peticiones.

Por otra parte, los Acuerdos emanados de la Ronda Tokio, son ambiguos en sus disposiciones y de difícil aplicación, especialmente para los países en desarrollo.

Se debe hacer notar que la participación conjunta de Centroamérica en la Ronda Tokio es un claro ejemplo de lo que es posible lograr si existe voluntad política de parte de los gobiernos del área, lo que igual se podría lograr en la actual Ronda Uruguay donde los países centroamericanos han tenido poca participación pues lo han realizado en forma aislada y separadamente.

Si bien es cierto que de la Ronda Tokio resultaron textos jurídicos ambiguos, es esa legislación de conducta para el comercio internacional la que es de aplicación mundial, por lo que Guatemala debería estudiar la posibilidad de suscribirlos y contar con normas que las acepten los principales socios comerciales de Guatemala.

5. ALUSIONES EN EL ACUERDO GENERAL SOBRE LOS PAISES EN DESARROLLOARTICULO XVIII: Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico

"Las partes contratantes reconocen que la consecución de los objetivos del presente Acuerdo será facilitada por el desarrollo progresivo de sus economías respectivas, especialmente en el caso de las partes contratantes cuya economía sólo puede ofrecer a la población un bajo nivel de vida y que se halla en las primeras fases de su desarrollo."

Para saber si la economía de una parte contratante sólo puede ofrecer a la población un bajo nivel de vida, se tomará en consideración la situación normal de esa economía, no teniendo en cuenta situaciones especiales que aparentemente favorezcan la economía. La expresión "en las primeras fases de su desarrollo", no se aplica únicamente a las partes contratantes cuyo desarrollo económico se halle en sus principios, sino también a aquellas que se hallen en vías de industrialización con el fin de reducir un estado de dependencia con respecto a la elaboración de productos básicos.

Las partes contratantes reconocen que debido a la situación económica especial de los países en desarrollo miembros, estos pueden adoptar medidas de protección o de otra clase y que tales medidas son justificadas en la medida en que con ellas se facilita el logro de los objetivos del presente Acuerdo. Por lo tanto

deben preverse, en favor de estas partes contratantes, facilidades suplementarias que les permitan mantener en la estructura de sus aranceles una elasticidad suficiente para que puedan conceder la protección arancelaria que requiera la creación, transformación o **desarrollo substancial de una determinada rama de la producción** que no satisface la demanda interna si no en una proporción relativamente pequeña y establecer restricciones cuantitativas destinadas a proteger el equilibrio de su balanza de pagos de manera que se tenga plenamente en cuenta el nivel de las importaciones que pueda originar la ejecución de sus programas de desarrollo económico.

Se considera que las facilidades suplementarias enunciadas anteriormente, deberían permitir normalmente a las partes contratantes hacer frente a las necesidades de su desarrollo económico.

Toda parte contratante cuya economía sólo puede ofrecer a la población un bajo nivel de vida y que se halla en las primeras fases de su desarrollo podrá apartarse temporalmente de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo, según se estipula en las secciones A, B y C de este artículo.

Las partes contratantes reconocen que los ingresos de exportación de los países en desarrollo dependen de la exportación de un pequeño grupo de productos básicos o tradicionales y estos mismos ingresos se pueden ver perjudicados considerablemente como consecuencia de una reducción de la venta de dichos productos; por

lo tanto, cuando las exportaciones de los productos de una parte contratante se vean afectadas por las medidas tomadas por una parte contratante, dicha parte contratante podrá recurrir a las disposiciones del artículo XXII del presente Acuerdo.

SECCION A:

Si una parte contratante que sólo puede ofrecer un bajo nivel de vida a la población, considera que es conveniente con el fin de favorecer la creación de una determinada rama de la producción, modificar o retirar una concesión arancelaria incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, enviará una notificación a las PARTES CONTRATANTES y entablará negociaciones con cualquier parte contratante interesada. En caso de que se llegue a un acuerdo, podrán modificar o retirar concesiones incluidas en las listas correspondientes anexas al presente Acuerdo.

SECCION B:

Las partes contratantes reconocen que cualquier parte contratante con un bajo nivel de vida, cuando estén en vías de desarrollo rápido, puedan experimentar dificultades para equilibrar sus balanzas de pagos, provenientes de sus esfuerzos por ampliar sus mercados interiores, así como de la inestabilidad de su relación de intercambio.

Con el fin de salvaguardar su situación financiera exterior y de obtener un nivel de reservas suficiente para la ejecución de su programa de desarrollo económico, toda parte contratante, podrá, regular el nivel general de sus importaciones limitando el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice, a condición de que las restricciones a la importación establecidas, mantenidas o reforzadas no excedan de los límites necesarios para oponerse a la amenaza de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución o aumentar sus reservas monetarias de acuerdo con una proporción de crecimiento razonable, en caso de que sean insuficientes.

Al aplicar estas restricciones se podrá conceder la prioridad a la importación de los productos que sean más necesarios, teniendo en cuenta su política de desarrollo económico. En la aplicación de su política nacional, la parte contratante tendrá debidamente presente la necesidad de restablecer el equilibrio de su balanza de pagos sobre una base sana y duradera y la conveniencia de asegurar la utilización de sus recursos productivos sobre una base económica. Toda restricción aplicada se irá atenuando progresivamente a medida que vaya mejorando la situación o se suprimirá tan pronto como la situación no justifique su mantenimiento; sin embargo, ninguna parte contratante estará obligada a suprimir o modificar restricciones, sobre la base de que, si se modificara su política de desarrollo, las restricciones que aplique en virtud de esta sección dejarían de ser necesarias.

SECCION C:

Si una parte contratante en desarrollo comprueba que se necesita la ayuda del Estado para facilitar la creación de una determinada rama de la producción, sin que sea posible en la práctica dictar ninguna medida compatible con las demás disposiciones del presente Acuerdo, para alcanzar ese objetivo, podrá recurrir a las disposiciones y procedimientos de la presente sección.

SECCION D:

Toda parte contratante en vías de desarrollo, para favorecer el desarrollo de su economía, que desee instituir una medida de las comprendidas en la "Sección C" de este artículo en lo que concierne a la creación de una determinada rama de la producción, podrá presentar una petición a las PARTES CONTRATANTES para que aprueben dichas medidas.

ARTICULO XXXVI, Parte IV Comercio y Desarrollo

Dentro de los principios y objetivos que comprende esta Parte IV del Acuerdo General están que sus objetivos generales comprenden la elevación de los niveles de vida y el desarrollo progresivo de las economías de todas las partes contratantes poco desarrolladas;

Y como objetivos de esta Parte IV del GATT: que los ingresos por exportación, pueden desempeñar un papel importante en su desarrollo económico y la comprobación de la gran diferencia que existe entre los niveles de vida de los países desarrollados y los de los países en desarrollo. También que es necesario iniciar actividades individuales y colectivas para promover el desarrollo de las economías en desarrollo y para lograr la elevación rápida de los niveles de vida.

Se reconoce que el comercio internacional, considerado como instrumento de progreso económico, debe regirse por reglas y procedimientos que sean compatibles con los objetivos enunciados en el presente artículo y tomando en cuenta que las PARTES CONTRATANTES pueden facultar a las partes contratantes poco desarrolladas para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y desarrollo.

Se convino en esta Parte del Acuerdo General que es necesario asegurar un aumento rápido y sostenido de los ingresos de exportación de las partes contratantes poco desarrolladas; iniciar esfuerzos para que las partes contratantes en desarrollo obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico, entre las que podrían ser, asegurar condiciones más favorables para los productos primarios, los transformados y los manufacturados, que ofrecen un gran interés para estas partes contratantes y lograr un acceso seguro a los mercados mundiales, estabilizando su situación comercial, así mismo se pretende la expansión rápida de las

economías de los países en desarrollo mediante la diversificación de la estructura comercial.

Se convino así mismo la necesaria colaboración entre las PARTES CONTRATANTES y las instituciones internacionales de préstamo para que las relaciones entre el comercio y la ayuda financiera sea más estrecha y efectiva.

Por último, las partes contratantes desarrolladas, no esperan reciprocidad por los compromisos adquiridos por ellas en negociaciones comerciales de reducir o suprimir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de las partes contratantes poco desarrolladas.

ARTICULO XXXVII, Compromisos

Las partes contratantes desarrolladas deberán, en la medida de lo posible, cumplir las siguientes disposiciones:

- a) Conceder una gran prioridad a la reducción y supresión de los obstáculos que se oponen al comercio de los productos cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas, incluidos los derechos de aduana y otras restricciones que entrañen una diferenciación irrazonable entre esos productos en su forma primaria y después de transformados, (SGP);
- b) Abstenerse de establecer o de aumentar derechos de aduana u obstáculos no arancelarios a la importación de productos cuya exportación ofrece un interés especial para las partes

contratantes poco desarrolladas;

c) Abstenerse de establecer nuevas medidas fiscales y conceder en toda modificación de la política fiscal, una gran prioridad a la reducción y a la supresión de las medidas fiscales vigentes, que tengan por resultado frenar el desarrollo del consumo de productos primarios, en bruto o después de transformados que producen las partes contratantes poco desarrolladas, cuando dichas medidas se apliquen específicamente a esos productos.

Las partes contratantes desarrolladas deberán, en la medida de lo posible, mantener los márgenes comerciales a niveles equitativos, el precio de venta de los productos que se producen en su totalidad o en su mayor parte, en los territorios de las partes contratantes poco desarrolladas; considerar la adopción de otras medidas cuya finalidad sea ampliar las posibilidades de incremento de las importaciones procedentes de partes contratantes poco desarrolladas.

Cada parte contratante poco desarrollada conviene en tomar medidas apropiadas para la aplicación de las disposiciones de la Parte IV en beneficio del comercio de las demás partes contratantes poco desarrolladas, siempre que dichas medidas sean compatibles con las necesidades actuales y futuras de su desarrollo, de sus finanzas y comercio, teniendo en cuenta tanto la evolución anterior del intercambio como los intereses comerciales del conjunto de las partes contratantes poco desarrolladas.

PARTE III

1. CONCLUSIONES

1. Los beneficios que obtendrá Guatemala de su adhesión al GATT, son en forma general, los siguientes:

- Desmantelamiento de las barreras arancelarias y no arancelarias.
- Confianza en los exportadores e importadores que Guatemala se regirá por normas comerciales que fomenten la libre movilidad de mercancías.
- Con base en la Cláusula de la Nación Más Favorecida, Guatemala pasa a gozar de las concesiones negociadas por las Partes Contratantes del GATT.
- Favorece la negociación ante organismos financieros internacionales.
- Participación en las Negociaciones Comerciales Multilaterales, optando al tratamiento diferenciado, especial y más favorable por su condición de país en desarrollo.
- Oportunidad de ampliar las exportaciones a los mercados de las partes contratantes del GATT.

2. La relación jurídica entre el GATT (como organismo) y Guatemala, se iniciara al momento de su adhesión y posteriormente en su participación en las distintas negociaciones, así como las notificaciones que se deberán hacer para mantener informada a la Secretaría del GATT acerca de la política comercial de Guatemala.

3. En el pasado, la protección a las industrias en Guatemala, se dió a través de medidas no arancelarias y arancelarias en menor medida, lo que es contradictorio con el principio de "Protección mediante arancel aduanero". Actualmente el Gobierno de la República ha tomado diversas medidas de liberalización en forma autónoma, para que la política comercial externa del país sea congruente con las normas del GATT.

4. En Guatemala, existe una base estable para el comercio, pero no está lo suficientemente fortalecida como para llamar la atención de inversionistas o comerciantes a nivel internacional.

5. Según la legislación guatemalteca, en el país, la competencia en materia comercial, se da en una forma bastante leal. Se considera que no se encubre o apoya las actividades encaminadas a perjudicar el comercio a otros países.

6. El problema de las restricciones cuatitativas a la importación es mínimo en Guatemala; Aplicable a productos que necesariamente se deben proteger con el fin de favorecer a la rama de la producción específica o por razones sanitarias.

7. La legislación sobre medidas antidumping es congruente con las normas del GATT, ya que lo definen en forma similar y sus contramedidas se adoptan para obtener los mismos resultados.

8. En Guatemala, no existe una legislación que regule el otorgamiento de subvenciones, pues estas se otorgan en forma

específica para una determinada actividad comercial. Si Guatemala llegara a suscribir el Código sobre Subvenciones deberá ajustar su política de fomento a este Acuerdo.

9. En cuanto a los derechos compensatorios, la legislación en Guatemala contempla a estos derechos dentro del Convenio sobre el Régimen Aduanero y Arancelario Centroamericano, en sus artículos 25 y 26 y en el Reglamento a esos artículos, teniendo una relación bastante estrecha con el Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios de Tokio y el Código Antidumping.

10. Referente a la valoración en aduana de las mercancías, la legislación en Guatemala está contemplada en el Anexo "B" del Convenio sobre el Régimen Aduanero y Arancelario Centroamericano, el que no tiene mayor relación con el Código de Tokio en este tema, por lo que si Guatemala llega a suscribir este Código, deberá cambiar completamente su legislación aduanera para determinar el valor de las mercancías.

11. En cuanto a los Obstáculos Técnicos al Comercio, la legislación en Guatemala es bastante amplia y no está diseñada para entorpecer el comercio internacional sino que únicamente para controlar la calidad de los productos nacionales e importados, ya que COGUANOR, la entidad encargada de velar por la elaboración de las normas, no fue creada para entorpecer la libre circulación de mercancías.

12. En lo que respecta a las compras del sector público, la legislación guatemalteca, contiene disposiciones bastante flexibles, las que si bien no son congruentes con las disposiciones del GATT en su totalidad, si lo son en el ánimo de su creación, es decir no entorpecen el comercio internacional.

13. El proceso de Integración Económica Centroamericana, legalmente es congruente con el Acuerdo General y sus normas anexas, pues es permitida la formación de uniones aduaneras y zonas de libre comercio a través de la Cláusula de Habilitación, extendida para favorecer a los países en desarrollo que deseen formar una integración regional.

VERIFICACION DE HIPOTESIS

Guatemala si se beneficia con la adhesión al GATT, porque se da confianza y seguridad a los exportadores e importadores en el desarrollo de sus relaciones comerciales, mediante la adopción de normas y reglas claras, también porque el GATT es un foro de negociación así como del trato del principio de nación mas favorecida, acceso a mercados de países importantes en materia comercial, favorece la modernización de la legislación comercial, fiscal, arancelaria, de inversiones, favorece la negociación ante organismos financieros internacionales, aún cuando Guatemala si adquiere ciertos compromisos en el momento de adherirse al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en materia arancelaria y no arancelaria, específicamente, dentro de un marco jurídico de Derecho Internacional, es decir modificar su

estructura comercial, tanto en las instituciones relacionadas con el comercio internacional como en su política comercial hacia adentro y hacia afuera.

Se ha determinado que es necesario modificar la estructura de la legislación nacional para lograr cumplir con los compromisos contraídos en el GATT y aplicar los objetivos del mismo.

En cuanto a los Códigos de la Ronda Tokio, la estructura nacional sobre esos temas está implementada de tal forma que es parcialmente congruente con los mismos, siendo necesario modificar lo que corresponda en cada una de las legislaciones.

2. RECOMENDACIONES

1. Crear o modificar las instituciones públicas y/o privadas y adaptarlas a las necesidades nacionales en materia de política comercial externa, para aprovechar al máximo los beneficios que resulten de la adhesión de Guatemala al GATT.
2. Nombrar a un representante guatemalteco experto, ante el GATT y otras instituciones de comercio, con el objeto de dar seguimiento a las actividades que se desarrollan en la Secretaría General en Ginebra.
3. Que las instituciones que tengan influencia en materia de calidad, productividad, eficiencia industrial, etc., se conviertan en un elemento dinamizador y contralor de las industrias

nacionales con el objeto de que los productos guatemaltecos sean competitivos en el mercado mundial en cuanto a calidad se refiere.

4. Implementar programas de promoción de inversiones en el campo de la producción y de la exportación, sin salirse de los esquemas planteados por el GATT.

5. Diseñar una política comercial externa nacional que esté acorde con la capacidad y necesidad real de Guatemala, sin descuidar a la producción nacional que necesite un fomento más dinámico.

6. Emitir la legislación nacional correspondiente en cuanto al otorgamiento de subvenciones e inversión extranjera, para tener una base legal estable. En cuanto a los otros temas, es necesario modificar las otras legislaciones para que sean congruentes con las normas del GATT.

7. Impulsar el proceso de Integración Económica Centroamericana, para aprovechar los beneficios que se otorgan al amparo del artículo XXIV del Acuerdo General así como la Cláusula de Habilitación y no descuidarlo como hasta ahora se ha hecho.

8. Darle publicidad al tema del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), para que las personas e instituciones interesadas o vinculadas a este organismo puedan informarse y aprovechar las ventajas que ofrecen los mercados involucrados en el GATT.

9. Suscribir los Códigos de Tokio para tener una adecuada legislación en materia de comercio exterior y recibir el beneficio de aplicación de dichos acuerdos por parte de las partes contratantes que los hayan suscrito.

BIBLIOGRAFIA

1. Constitución Política de la República de Guatemala;
2. Código de Comercio, Decreto 2-70 del Congreso de la República;
3. Ley de Fomento de la Actividad Exportadora y de Maquila, Decreto 29-89 del Congreso de la República;
4. Convenio sobre Régimen Aduanero y Arancelario Centroamericano, Decreto Ley 123-84;
5. Legislación Centroamericana sobre el Valor Aduanero de las Mercancías y su Reglamento, Decreto Ley 147-85;
6. Tratado General de Integración Económica Centroamericana;
7. Reglamento de los artículos 25 y 26 del Convenio sobre el Régimen Aduanero y Arancelario Centroamericano;
8. Ley de Compras y Contrataciones, Decreto 35-80 del Congreso de la República;
9. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio;
10. Acuerdos resultantes de las Negociaciones Comerciales Multilaterales -Ronda Tokio-.
11. GAUTAMA FONSECA; Integración Económica. El Caso Centroamericano; Lithopress, Tegucigalpa, Honduras.
12. ARTURO FAJARDO MALDONADO; Revista del Colegio de Abogados de Guatemala # 31; Prioridades y Objetivos de Guatemala en las Negociaciones Comerciales Multilaterales;
13. MANUEL OSSORIO; Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales; Editorial Heliasta S.R.L.; Buenos Aires; 1981;
14. RODOLFO TREJOS; Participación de Centroamérica en el GATT; Carta Informativa # 316, SIECA; Febrero 1988

15. BELA BALASSA; Estructura de la Protección en Países en Desarrollo; CEMLA-BID-BIRF; 1972; Gráfica Panamericana, México.
16. SECRETARIA DEL GATT; Introducción a las Disposiciones del Acuerdo General y de los Acuerdos sobre Medidas no Arancelarias Negociados en el GATT; Secretaria del GATT;
17. GERARD CURZON; La Diplomacia del Comercio Multilateral; Fondo de Cultura Económica; México 1969;
18. SECRETARIA DEL GATT; Políticas Comerciales para un Futuro Mejor, Propuestas de Acción; Ginebra, Marzo 1985;
19. CHARLES P. KINDLEBERGER; Economía Internacional; Aguilar, S.A. de Ediciones; Madrid 1957.
20. JOHN H. HARTER; El Lenguaje del Comercio; Servicio Informativo y Cultural de los Estados Unidos;
21. ALBERTO HERRARTE; El Derecho de Integración; Tipografía Nacional, Guatemala; 1a. Edición 1991;
22. SECRETARIA DEL GATT; Boletín Informativo FOCUS Nos. 41, oct. 1986 y 61, mayo 1989.

