

PRINCIPIOS Y ESTRUCTURA DEL GATT*

SUMARIO: 1. *Generalidades*; 2. *Los principios del GATT*; 3. *El régimen jurídico de las exportaciones del GATT*; 4. *Estructura del GATT*; 5. *Naturaleza jurídica del GATT*; 6. *De la adhesión al GATT*; 7. *Limitaciones y ventajas de la adhesión*.

1. GENERALIDADES

El Acuerdo General de Tarifas y Comercio nace a la arena institucional en 1947. Su emergencia debe necesariamente inscribirse en la temperatura histórica de la época, y sus principios originales y su posterior evolución son un reflejo de los cambios cualitativos habidos desde la década de los cuarenta a nuestros días. El GATT de ayer no es la misma institución que hoy regula un comercio internacional distinto, con nuevos problemas y factores.

El GATT nace vinculado a un objetivo de tipo universal en función de la realidad económica de su época. El mundo industrializado asistía a una destrucción total en Europa y Japón. El proteccionismo económico nacido en la década de los veinte había ayudado a exacerbar el nacionalismo capitalista y no fue ajeno a los factores desencadenantes de la Segunda Guerra Mundial. Terminada ésta, la economía dominante de la época fue la de los Estados Unidos que, en dicha calidad, propugnó en Naciones Unidas esquemas de regulación económica internacional. Bretton Wood, años antes del GATT, había estructurado el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial de Reconstrucción y Fomento, en los cuales la presencia americana era incontrarrestable.

En ese parámetro de hegemonía norteamericana, el comercio internacional debía ser remodelado a inspiración de principios liberales que permitieran a la nación del norte colocar sus stock industriales en los mercados mundiales sin limitaciones ni obstáculos. Al alero de esa realidad y bajo los auspicios del Sistema de Naciones Unidas, se logró convocar a sendas reuniones internacionales para dar nacimiento a una organización mundial que sirviera de base para superar los serios problemas, tanto técnicos como comerciales, que habían dejado el proteccionismo económico y la Segunda Guerra Mundial.

* El presente ensayo es la base de una conferencia que dictó el autor en el Instituto de Investigaciones Jurídicas, el 30 de abril de 1979. De esa fecha a esta parte, ha habido cambios importantes en el GATT derivados de la aprobación en la Ronda Tokio de seis códigos internacionales sobre las siguientes áreas: Código de Valoración Aduanera, Código sobre licencias de importación; Código sobre compras del Sector Público, Código sobre obstáculos técnicos al comercio internacional y el Código sobre subvenciones y derechos compensatorios, y finalmente, el Código Antidumping.

En las tres Conferencias que precedieron a la de La Habana, en la cual debería aprobarse la Carta de La Habana, se observaron dos bloques de intereses y países. Estados Unidos y Gran Bretaña por una parte y un grupo de países subdesarrollados —entre los que destacan India, Uruguay, Brasil, Chile y Australia—, por la otra. Para los primeros, lo fundamental era el restablecimiento del comercio liberal en función de una supuesta igualdad formal de todos los países comerciantes, teniendo como centro teórico básico el trato igualitario a través de la aplicación *erga omnes* de la cláusula de nación más favorecida, institución ésta nacida en 1642 e impuesta por Gran Bretaña a Portugal.

En cambio, para los países subdesarrollados, la regulación del comercio internacional, debía contemplar los precios de los productos básicos, erráticos a las leyes del mercado, el empleo y la actividad económica, el desarrollo económico y las prácticas de negociaciones restrictivas. Es decir, ya se visualizaba que la sola liberación del intercambio mundial no era suficiente para desarrollar en forma equilibrada las economías nacionales vistas en su conjunto y con especial relevancia para el mundo subdesarrollado.

Ambas tendencias se enfrentan en la Carta de La Habana, instrumento éste que no logra ser ratificado por los Estados Unidos y Gran Bretaña, dejando como subproducto adicional un Protocolo Provisional, anexo a la misma, denominado GATT.

Es decir, que el GATT nace con un pecado original y dialéctico. Por una parte, se inscribe en una vocación universalista, propia de la época y por la otra, esa universalidad es visualizada a través de la óptica unilateral de un liberalismo económico idóneo para los países industrializados. En tales condiciones entra en vigor en 1948, con 23 miembros fundadores, incluyendo varios países subdesarrollados.

2. LOS PRINCIPIOS DEL GATT

Para adentrarnos en la filosofía de este Acuerdo Multilateral de Comercio debemos, a nuestro entender, distinguir dos grandes periodos: a) de 1948 a 1964, y b) de 1964 hasta nuestros días.

Esta distinción es básica, puesto que los cambios institucionales y políticos existentes en la comunidad internacional se han reflejado con nitidez en los 38 artículos que forman la Carta del GATT.

Empero, antes de pasar a analizar dichos periodos, daremos una visión panorámica de los treinta y ocho artículos que conforman este tratado dual, en que coexisten perfiles institucionales y rasgos de acuerdo comercial multilateral.

PARTE I

- | | |
|--------------|--|
| Artículo I. | Contiene la cláusula que garantiza a todos los países miembros el trato de la nación más favorecida. |
| Artículo II. | Constituye la disposición fundamental para incluir en el Acuerdo las listas de concesiones logradas en las conferencias, es decir, con fundamento en esta disposi- |

ción, las listas se anexan al Acuerdo y quedan consolidadas, formando parte del propio Acuerdo.

PARTE II

- Artículo III. Estatuye una serie de reglas que prohíben los impuestos interiores, con el objeto de velar por que los productos extranjeros disfruten de igual trato que los nacionales.
- Artículo IV. Trata de películas cinematográficas.
- Artículo V. Trata de la libertad de tránsito; se incluyen principios generales concernientes al comercio de tránsito.
- Artículo VI. Trata de los derechos antidumping y de los derechos compensatorios.
- Artículo VII. Trata del aforo aduanero.
- Artículo VIII. Trata de los derechos y las formalidades aduaneras.
- Artículo IX. Trata de las marcas de origen.
- Artículo X. Contiene disposiciones para la aplicación de los reglamentos comerciales.
Los artículos del cuatro al diez son de naturaleza técnica y están encaminados a prevenir o limitar la implantación de medidas en sustitución de los derechos arancelarios.
- Artículo XI. Contiene la prohibición general de las restricciones cuantitativas.
- Artículo XII. Especifica la manera en que pueden utilizar las restricciones cuantitativas por razones de balanza de pagos.
- Artículo XIII. Exige que se apliquen las restricciones cuantitativas sin discriminación.
- Artículo XIV. Especifica las excepciones a la regla del artículo anterior.
- Artículo XV. Se refiere a la colaboración del GATT con el Fondo Monetario Internacional.
- Artículo XVI. Tiende a la eliminación de las subvenciones a la exportación.
- Artículo XVII. Exige que las empresas comerciales del Estado no incurran en discriminaciones en sus actividades del comercio exterior.
- Artículo XVIII. Reconoce la necesidad de los países en desarrollo de tener flexibilidad arancelaria y de aplicar algunas restricciones cuantitativas para conservar sus reservas de divisas.
- Artículo XIX. Fija las medidas de urgencia que pueden adoptarse contra las importaciones que causen perjuicio a los productores nacionales.
- Artículo XX. Especifica las excepciones que admite el Acuerdo por razones generales.

- Artículo XXI. Especifica las excepciones admitidas por razones de seguridad.
- Artículo XXII. Trata de las consultas que pueden hacer los Estados Contratantes.
- Artículo XXIII. Trata de la resolución de conflictos.

PARTE III

- Artículo XXIV. Regula las condiciones en que las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio pueden constituir excepciones al principio de la nación más favorecida.
- Artículo XXV. Se prevé la acción colectiva de las partes contratantes; las exenciones se conceden en virtud de este artículo.
- Artículo XXVI. Trata de la aceptación del Acuerdo y su entrada en vigor.
- Artículo XXVII. Trata del retiro de concesiones arancelarias de los que dejan de ser partes contratantes.
- Artículo XXVIII. Trata de las negociaciones arancelarias y la modificación de las listas.
- Artículo XXIX. Trata de la relación entre el GATT y la Carta de La Habana, que no llegó a adoptarse.
- Artículo XXX. Trata de la enmienda al Acuerdo General.
- Artículo XXXI. Trata del retiro.
- Artículo XXXII. En él se define a lo que se debe entender por Partes Contratantes.
- Artículo XXXIII. Trata de la adhesión al GATT.
- Artículo XXXIV. Trata de los anexos al Acuerdo.
- Artículo XXXV. Trata de la no aplicación de las disposiciones del GATT entre determinadas partes contratantes.

PARTE IV - COMERCIO Y DESARROLLO

- Artículo XXXVI. Fija los principios y objetos del GATT en los relativo a satisfacer las necesidades especiales de los países en desarrollo.
- Artículo XXXVII. Se exponen los compromisos que con el fin de satisfacer las necesidades de los países en desarrollo, contraen las Partes Contratantes del GATT.
- Artículo XXXVIII. Se prevé la acción colectiva de las Partes Contratantes, encaminada al logro de los objetivos propuestos.

Primera etapa del GATT

En el primer período del GATT se destaca un principio fundamental: *la no discriminación*. Es decir, la igualdad formal de todos los países comerciantes, al margen de consideraciones extraeconómicas. La no discriminación se sustenta en dos institutos jurídico económicos básicos: a) la

cláusula de nación más favorecida y b) y la aplicación de la cláusula de tratamiento nacional.

Respecto a la primera, diremos brevemente que ella implica extender a todos los países suscriptores del GATT las condiciones pactadas entre dos países, transformando los acuerdos arancelarios y comerciales de tipo bilateral en convenciones multilaterales. Este principio se encuentra en el artículo primero de la Carta del GATT. Conviene precisar que el texto se refiere a los productos originarios de un país, señalando a la letra: "cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinados".

En el artículo II se señalan los mecanismos a través de los cuales se realiza la publicidad de las concesiones otorgadas por las Partes Contratantes, de tal suerte que esos acuerdos en forma de listas anexas al GATT deben ser conocidos por todos y se incorporan a la Carta como vigentes.

Es decir, con ello los Estados pierden competencia en materia de política comercial y deben abstenerse de utilizar aranceles discriminatorios, sobretasas tributarias, etcétera; deben uniformar sus aranceles, sus sistemas de valoración de mercancías, sus conversiones monetarias, etcétera.

Las únicas excepciones a este principio son a) las preferencias existentes a la fecha de entrada en vigor del GATT, que no pueden exceder ciertos límites (Gran Bretaña); b) la excepción del artículo 25, en que por dos tercios de los miembros del GATT un país puede solicitar su exención temporal; c) las integraciones regionales, que implican una violación a la cláusula de N.M.F. y que deben ser reglamentadas y autorizadas por el GATT.

En relación a la cláusula de tratamiento nacional, ella se encuentra regulada por el artículo III. Dispone que los productos importados deben ser tratados en igualdad de condiciones que los nacionales, en sistema de igualdad de concurrencia a todos los productos, al margen de su origen. Conviene aclarar que este tratamiento se equipara tanto a los productos nacionales destinados al consumo interno como aquellos producidos para la exportación. Es decir, este artículo rechaza todos los mecanismos destinados a incentivar o subvencionar las exportaciones.

En síntesis, la no discriminación se finca tanto en la cláusula de nación más favorecida como en la cláusula de tratamiento nacional.

Eliminación de las restricciones cuantitativas. Hemos afirmado que el GATT es una institución que postula una filosofía liberal para los intercambios comerciales. Ese principio implica que el único instrumento de política comercial legítimo para regular el comercio entre países es el arancel de aduanas. Esto es, el impuesto o derecho que autónomamente cada Estado impone a su comercio exterior, en función de su desarrollo económico. Supone además una economía interna de mercado en que empresas privadas volcadas al mercado en función de costo-beneficio intercambian productos regulados sólo por el arancel aduanero.

El artículo II del GATT eleva a la categoría de principio esencial al arancel de aduanas y rechaza toda otra injerencia administrativa de tipo

gubernamental que pueda interferir el libre desplazamiento de productos de un país a otro. Es decir, prohíbe el uso de licencias, permisos, atinentes tanto a la importación como a la exportación.

Este principio evidencia que en materia de protección industrial el GATT asigna al arancel de aduanas un rol fundamental y por lo tanto rechaza las protecciones administrativas, técnicamente denominadas restricciones cuantitativas, reconociendo excepciones muy taxativas: Artículo XI. Otra excepción importante es la que se refiere a problemas de balanza de pagos, que deben ser avalados por informes periódicos del Fondo Monetario Internacional, todo según el artículo XII de la Carta.

Esta parte, denominada *Parte II* del GATT, ha sido, sin embargo, manejada con bastante flexibilidad, pues incluso desde su vigencia ha quedado señalado que no se aplicará si viola la legislación interna vigente a la fecha de la aprobación del GATT.

Por último, el artículo XVIII faculta con carácter excepcional a los países en vías de desarrollo a utilizar temporalmente restricciones cuantitativas para propiciar la "creación de nuevas ramas productivas" con el objeto de aumentar el nivel general de la población.

3. EL RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS EXPORTACIONES EN EL GATT

En este esquema regulatorio del comercio internacional el GATT se preocupa de dos situaciones anormales en el intercambio de mercancías: el dumping y las subvenciones o subsidios a las exportaciones. El dumping, según el artículo VI del GATT, constituye "la introducción de productos de un país al mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal".

Se trata de una práctica desleal que ocasiona perjuicio al país receptor del producto subvaluado y, en tal caso, el GATT autoriza a dicho afectado a aplicar un derecho antidumping, proporcional al perjuicio causado. Conviene señalar que el GATT ejerce controles estrictos sobre las legislaciones internas en materia de dumping, a fin de evitar el abuso indiscriminado de este mecanismo.

En materia de subvenciones, el artículo XVI del GATT distingue entre subvenciones en general y subvenciones a las exportaciones.

En materia de subvención a las exportaciones se distinguen a su vez: a) Productos básicos —agricultura, forestal, pesca y minería— y b) *Productos industriales*.

Respecto a los primeros, es más tolerante.

Respecto a los industriales, los prohíbe totalmente.

Para hacer frente a estas situaciones el GATT contempla la posibilidad de imponer derechos compensatorios para atemperar en parte la eventual ventaja que se logre a través de este tipo de subvenciones.

Segunda etapa del GATT

La rigidez de los principios antes expuestos debió enfrentar a partir de la década de los sesenta, tres tipos de fenómenos:

- a) La regionalización de la economía mundial y la emergencia de los procesos de integración. Mercado Común, ALALC, etcétera.
- b) Las demandas crecientes de los países subdesarrollados, inconformes desde el nacimiento mismo del GATT.
- c) La consolidación del bloque socialista de países y por lo tanto la conciliación entre los principales liberales y los sistemas de comercio estatal.

Para hacer frente a dichos fenómenos el GATT debió incorporar una *Parte III*, en la que se reglamentan los procesos de integración y una *Parte IV*, con tres artículos referidos a los problemas de los países en vías de desarrollo.

a) Respecto a los procesos de integración, en principio el GATT los consideró como un esquema violatorio de la cláusula de nación más favorecida, por cuanto implicaba una desviación de comercio que pugnaba con la universalización de los intercambios. Luego de largas negociaciones, el Tratado de Roma fue admitido en el GATT bajo una rigurosa reglamentación que después se extendió a múltiples procesos de regionalización, en donde incluimos la creación de ALALC y el Pacto Andino, Carifta y Centroamérica. Es decir, la aceptación de los procesos de integración es — a nuestro juicio — la primera limitación al principio básico de no discriminación, fundamento de todo el esquema del GATT.

b) Respecto a los países subdesarrollados, la incorporación de la parte 4ª a su texto, si bien en el plano de lo declarativo, abrió una brecha a la no reciprocidad entre los países industrializados y los subdesarrollados, posibilitando el desarrollo de sistemas preferenciales que equiparan — por lo menos en el plano jurídico — la desigualdad estructural hasta ayer desconocida por el GATT.

c) Finalmente, en relación a los países socialistas y en general sobre el comercio estatal, el GATT ha cedido en parte. Checoslovaquia, Polonia, Rumania y Cuba forman parte del GATT a través de “acuerdos especiales” y la rigidez de la cláusula de nación más favorecida se ha ido transformando — por lo menos en los acuerdos bilaterales Este-Oeste — en “cláusula de consideraciones comerciales” según el artículo XVII del GATT. Es decir, basar las operaciones mercantiles en precios, calidad, oferta disponible, calidad de mercancías, transportes, etcétera.

Esto es, frente a los desafíos del mundo contemporáneo el GATT ha mostrado una flexibilidad institucional que lo coloca, no obstante sus limitaciones antes vistas, en una experiencia multilateral digna de ser analizada con rigor científico.

Por último recordemos que el comercio mundial contemporáneo se estructura en función de tres sectores de países:

- a) Los industrializados de economía de mercado, con el 67% del comercio mundial;
- b) Los subdesarrollados, con el 23% (petróleo y otros);
- c) Los países socialistas, con el 10%.

Esa composición — obviamente — se refleja en el GATT, de tal suerte que los principios y funciones privilegian a aquellos que más gravitación poseen en los intercambios mundiales.

4. ESTRUCTURA DEL GATT

El GATT tiene una estructura institucional bastante precaria, que ha evolucionado permanentemente. El órgano supremo del GATT es el plenario de las Partes Contratantes, que suele reunirse una vez al año. Las decisiones se toma por consenso y no por votación.

Existe también el Consejo de Representantes, que funciona permanentemente y tiene por misión actuar en los asuntos urgentes. Simultáneamente existen los Comités de Negociaciones Comerciales según los tipos de productos —industriales, agropecuarios y de comercio y desarrollo—. También se designan comités especiales para examinar las solicitudes de ingreso, grupos de conciliación y paneles que evacúan informes para solucionar las disputas entre los miembros.

Tiene una Secretaría General con sede en Ginebra.

Pero, más allá de estas estructuras, debemos decir dos palabras en relación a las negociaciones tarifarias que constituyen Foros de Compromisos con los cuales los objetivos del Acuerdo tienden a llevarse a cabo.

Hemos afirmado que el GATT centra la regulación del comercio internacional en los aranceles de aduanas, como únicos instrumentos de control del comercio entre países. Su objetivo, una vez que logra despejar los otros obstáculos al comercio exterior, es rebajar los niveles arancelarios a través de progresivas negociaciones que tienen como fundamento la reciprocidad y las ventajas mutuas entre las Partes Contratantes.

El artículo 28 señala un principio general al efecto: las concesiones que han sido mutuamente intercambiadas entre dos o más partes contratantes son automáticamente acordadas a todas las Partes subscriptoras del GATT. Es decir, se afirma el principio de multilateralidad.

Generalmente las negociaciones parten del "principal proveedor o abastecedor", que hace peticiones a determinados países. Éstos responden con ofertas, para luego ir descendiendo en función de los demás países.

Este tipo de negociaciones, denominadas "ruedas", empezó con un sistema bilateral y negociando producto por producto. A partir de la Rueda Kennedy, el sistema se hizo multilateral y la negociación se cambió a un sistema lineal: se toman grupos de productos según las partidas generalmente ordenadas por la Nomenclatura de Bruselas (NAB).

Las principales ruedas de negociaciones, de más de seis, han sido la Dillón (1960), la Kennedy (1964-67) y, últimamente, la de Tokio (1973-1979) que tomó más de 6 años y que finalizó en abril del corriente año.

La ronda Tokio, iniciada en 1973, se propuso los siguientes objetivos:

- a) Que la Comunidad Económica Europea reduzca sus aranceles entre 25%, absteniéndose de dar mayores concesiones en el sector agrícola;
- b) Que Japón se comprometa a reducir progresivamente hasta en 42% los aranceles de 2,630 productos manufacturados, así como a liberar o disminuir restricciones no arancelarias a 17 productos;
- c) Que Estados Unidos, Suiza y Austria ofrezcan reducciones arancelarias lineales de aproximadamente 40% en promedio;
- d) Que los países nórdicos realicen reducciones en el sector industrial de entre 30 y 35%.

Estos ambiciosos deseos, obviamente no han podido ser alcanzados, y al cierre de las Conferencias Multilaterales de Comercio, en abril último, al no existir consenso hubo que acordar la rúbrica de dos documentos, uno de los países desarrollados y otro para los subdesarrollados, demostrando con ello que el GATT debe superar una crisis institucional, que puede ser acelerada por la V Conferencia Mundial de C. y Desarrollo de N. U., a empezar en Manila en el mes de mayo.

En estas negociaciones se refleja claramente la composición del comercio mundial en que los países industrializados acaparan hegemónicamente los rubros de productos manufacturados, dejando un margen mínimo a los productos básicos o primarios. Es decir, allí se expresa la falta de poder negociador o *locus standis* de los países subdesarrollados.

5. NATURALEZA JURÍDICA DEL GATT

Aceptado el hecho de que el GATT —al igual que el FMI, el Banco Mundial y otras instituciones surgidas después de la II Guerra Mundial— responde a los intereses globales de los países industrializados, desde el punto de vista técnico-jurídico ha desempeñado un papel interesante para el derecho económico internacional contemporáneo.

Desde esta perspectiva científica el GATT se presenta simultáneamente como *Acuerdo Internacional*, como *Institución Internacional* y como *Tribunal Internacional*.

Técnicamente ha hecho un aporte innegable en el campo del derecho aduanero. Ha propiciado una nomenclatura arancelaria uniforme, un lenguaje comercial común y, con todas sus limitaciones, ha creado un derecho jurisprudencial vasto, de un alto valor científico. Problemas como la tipificación del origen de las mercancías, la determinación internacional del valor aduanero de las mismas, la armonización de las políticas comerciales y sus múltiples instrumentos, constituyen hoy progresos que servirán para estructurar un derecho del comercio internacional integrante del nuevo derecho internacional económico.

Políticamente, sin embargo, todo su esquema —no obstante su fluidez y flexibilidad institucional— se inscribe en el viejo e injusto orden económico surgido del dominio norteamericano a escala mundial, el que ha sido y es un factor negativo para los países en vías de desarrollo.

En conclusión: podemos evaluar el GATT considerando sus elementos positivos y negativos:

Positivos: 1) Es el único instrumento jurídico de regulación existente para el comercio internacional, en el seno del cual se intercambia el 80% de los productos que se comercian internacionalmente. Son miembros plenos 83 países; dos han accedido provisionalmente y 14 lo aplican de facto.

2) Regula técnicamente los instrumentos de política comercial contemporánea habiendo desarrollado un derecho jurisprudencial aplicable al comercio exterior y observado por la mayoría de las legislaciones internas (nomenclaturas, derechos *ad-valorem*, valoración aduanera internacional, regulación del dumping y subvenciones, etcétera).

3) Es uno de los foros fundamentales para discutir los problemas del comercio mundial.

Negativos: 1) Su estructura básica está creada para regular el comercio en base a los intereses de los países productores de manufacturas.

2) Su función es esencialmente arancelaria.

3) No contempla las fluctuaciones de los precios de los productos básicos, y su regulación y estabilización.

4) No contempla la emergencia de los mercados cautivos de mercancías y tecnología, que en cerca de un 30% del comercio mundial se resuelve en el interior de las empresas transnacionales (comercio intra-empresa).

5) No contempla el comercio estatal, que tanto en las economías socialistas como en las mixtas juega un papel importante en las adquisiciones y ventas internacionales, propiciando con ello más poder negociador para los países subdesarrollados.

6) Los problemas del desarrollo pasan a ser excepcionales y no de principio. Es decir, los países subdesarrollados son regidos por excepciones y no por reglas generales.

7) Hay un desajuste estructural entre las partes I y II y la parte IV.

8) Finalmente, el uso de las cláusulas de salvaguarda por parte de los países industrializados ha resultado arbitrario. Enumeramos a continuación, ejemplos frecuentes:

Artículo 11. Restricciones a la agricultura.

Artículo 16. Subvenciones a productos agropecuarios.

Artículo 19. Trastornos de mercado.

Artículo 20. Protección a la salud humana.

Artículo 21. Seguridad nacional.

Artículo 25. Condiciones excepcionales para el incumplimiento.

6. DE LA ADHESIÓN AL GATT

Si un país desea incorporarse al Acuerdo debe observar la disposición contenida en el artículo XXXIII de la Carta, que a la letra expresa: "Todo gobierno que no sea parte en el presente Acuerdo o todo gobierno que obre en nombre de un territorio aduanero distinto que disfrute de completa autonomía en la dirección de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el presente Acuerdo, podrá adherirse a él en su nombre o en el de dicho territorio, en las condiciones que fijen dicho gobierno y las Partes Contratantes."

Es decir, que lo fundamental será el tipo de negociaciones que efectúe el país solicitante con las Partes Contratantes; generalmente un grupo de trabajo especialmente nombrado por el Consejo, será el marco en el que la adhesión se llevará a cabo. Esto implica que la adhesión va precedida siempre de negociaciones arancelarias a fin de intercambiar concesiones mutuamente ventajosas, inclusive las relacionadas con la contrapartida ofrecida por el gobierno adherido, en compensación de las ventajas ya negociadas que serán de interés para su comercio exterior. Una vez concluidas las nego-

ciaciones, las partes redactan un "protocolo de adhesión", en virtud del cual el gobierno interesado se hace parte contratante y acepta los mismos deberes y derechos de los Estados miembros. Este protocolo requiere el voto favorable de las dos terceras partes de las Partes Contratantes.

Éste es el medio normal de ingreso y de aplicación general; sin embargo, y como resabio de la época colonialista en que surge el GATT, la Carta contiene en el artículo XXVI un procedimiento indirecto aplicado a los territorios coloniales, que al lograr su independencia pasan a ser miembros plenos cuando sus ex-gobiernos coloniales los han incluido en sus negociaciones precedentes.

7. LIMITACIONES Y VENTAJAS DE LA ADHESIÓN

a) *Limitaciones.* La adhesión al Acuerdo General impone a una parte contratante tres tipos de limitaciones: medidas de política comercial, concesiones automáticas y niveles arancelarios específicos.

En cuanto a las medidas de política comercial, el país adherente pierde competencia para aplicar restricciones cuantitativas de cualquier tipo a su comercio exterior. Es decir, se obliga a levantar todo tipo de instrumento administrativo (permisos de importación, contingentes, depósitos previos, etcétera) que, más allá del arancel de aduanas, obstruya el libre desplazamiento de mercancías entre su territorio aduanero y terceros países. Esta limitación, señalada claramente en el artículo XI del Acuerdo, empero, puede ser objeto de negociaciones que fijen plazos y periodicen su eliminación en función de las necesidades de la economía interna. Por otra parte, las cláusulas de salvaguarda reconocidas en el mismo instrumento pueden de hecho ser utilizadas por el país adherente, todo en el marco de las negociaciones de adhesión.

En cuanto a las concesiones automáticas, implican extender incondicionalmente el trato de nación más favorecida a todas las partes contratantes. Este sistema opera en función de los países que interesan comercialmente al país adherente en un esquema inicialmente bilateral y luego esas reducciones tarifarias ya consolidadas se ofrecen al marco global de los demás miembros del Acuerdo. Sin embargo, en balance entre las naciones A y B (comercialmente interesadas en las negociaciones), A tomará en consideración el valor que revistan las concesiones que ha otorgado a las naciones C, D y E para el comercio de B en los productos incluidos en dichas concesiones. De igual manera, B tomará en consideración el valor de las concesiones que ha otorgado a terceros países.

Este sistema implica partir de una negociación bilateral que se transforma en multilateral, abriendo un amplio campo a nuevas corrientes de comercio que en el sistema de acuerdos comerciales particulares tardarían mucho tiempo en viabilizarse.

Finalmente, en cuanto a los niveles arancelarios del país adherente, éste debe pagar "una cuota de entrada" haciendo reducciones de sus aranceles, como contrapartida a los beneficios que recibe por las rebajas arancelarias consolidadas y ya vigentes para todos los miembros del Acuerdo. Se trata

de equilibrar los beneficios que de entrada recibe el país para sus exportaciones en los mercados del GATT, a los cuales debe ofrecer rebajas similares para que terceros países coloquen sus productos en su propio mercado. Esta "cuota de entrada" va a variar según sea la estructura económica del país en cuestión. Así, el país que tiene un comercio de exportación diversificado, que va a disfrutar de un gran número de concesiones, tendrá que ofrecer rebajas equivalentes. En cambio, un país que tiene pocos productos de exportación, otorgará reducciones equivalentes a su limitada condición de exportador.

b) Ventajas. En materia de beneficios habría que distinguir los supuestos teóricos y la experiencia de los treinta años de vida del GATT.

En el plano del derecho las ventajas serían varias: *a)* Las exportaciones del país adherentes tendrían un amplio mercado no discriminado y seguro. Es decir, el país tendría ante sí la posibilidad de integrarse al 85% del comercio mundial; *b)* Sus exportaciones tendrían un tratamiento arancelario prefijado, sin modificaciones, con lo cual podría planear a mediano y largo plazos sus producciones exportables; *c)* En cuanto a sus importaciones, éstas se introducirían a su mercado a precios y costo internacionales razonables, lo que redundaría en un beneficio a su propia población consumidora interna.

En plano de la praxis, sin embargo, esas ventajas a la luz de los últimos años, los supuestos beneficios, han quedado en letra muerta al utilizar los países industrializados los siguientes expedientes legales consentidos por el GATT.

a) Eximir de toda reducción arancelaria a los productos agrícolas.

b) Subvencionar y subsidiar producciones agropecuarias ineficientes.

c) Imponer restricciones cuantitativas a los productos manufacturados provenientes de los países subdesarrollados, basados en "trastornos de mercados", según lo dispuesto por el artículo XIX del GATT.

d) Imponer restricciones por razones de salud pública y por razones de seguridad nacional, autorizadas por el GATT.

e) Alterar aforos consolidados en función del artículo 25, perjudicando así a los países en vías de desarrollo.

Finalmente, conviene señalar que el país que desea aproximarse a las prácticas y sistemas del GATT puede hacerlo en cuatro condiciones o *status*: *a)* Miembro Pleno, con todos los derechos y obligaciones, pasando a llamarse Parte Contratante; *b)* En forma provisional, condición por la que los países en tal calidad negocian suspensiones de cláusulas. Ejemplos de este tipo de *status* son Filipinas y Túnez; *c)* Países que aplican el Acuerdo de *facto* hasta que resuelve definitivamente su adscripción. Este *status* obedece a la situación de países que ayer fueron colonias, cuya economía fue incluida en la adhesión del país dominante y que al lograr su independencia no han resuelto su nueva situación. Ejemplos de estos casos son Argelia, Yemen y Zambia, entre otros, y *d)* Países de economía socialista que han celebrado "acuerdos especiales" con el GATT, conciliando los esquemas liberales con su comercio exterior estatizado. Ejemplos: Checoslovaquia, Rumania, Hungría, Polonia y Cuba.

BIBLIOGRAFÍA MÍNIMA

- BALENSI, A. "Technique des négociations au GATT", *Revue du Marché Commun*, mayo de 1962, París, Francia.
- "Brussels Trade Nomenclature", *Journal of World Trade Law*, vol. 4, noviembre-diciembre de 1970.
- DAM, K. W. "The GATT as an International Organization". *Journal of World Trade Law*, vol. 3, julio-agosto de 1969.
- "GATT Activities and Prospects", *Journal of World Trade Law*, vol. 6, julio-agosto de 1972.
- GROS ESPIELL, Héctor. "La cláusula de la nación más favorecida. Su sentido actual en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio", *Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales*, vol. 19, enero-junio de 1968, Montevideo, Uruguay, y *Revista Española de Derecho Internacional*, vol. 21, enero-marzo de 1968, Madrid, España.
- HAIGHT F. A., "Customs Unions and Free-Trade Areas under GATT: A Reappraisal", *Journal of World Trade Law*, vol. 6, julio-agosto de 1972.
- HUDEC, R. E., "The GATT Legal System: A Diplomat's Jurisprudence", *Journal of World Trade Law*, vol. 4, septiembre-octubre de 1970.
- PALOMO ESCOBAR, E., "El GATT y análisis preliminar de los aspectos relevantes de una eventual participación de Centroamérica", *Boletín del Colegio de Abogados de Guatemala*, vol. 17, septiembre-diciembre de 1969, Guatemala, Guatemala.
- "Problèmes d'interprétation et des méthodes de l'unification du droit dans le cadre du GATT", Institut International pour l'Unification du Droit Privé, L'Unification du Droit, *Annuaire*, 1959, Roma, Italia.
- RAMOIN, R. "Accord général sur les tarifs douaniers et de commerce (GATT)", *Journal de Droit International*, vol. 87, núm. 3, julio-septiembre de 1960, París, Francia.
- SCHAUMANN, W. "GATT und seine Bedeutung für die Schweiz", *Annuaire suisse de Droit International*, vol. 21, 1964, Suiza.
- SCHIAVONE, G. "Uguaglianza di trattamento e clausola della nazione piu favorita nell'Accordo generale sulle tariffe dognali e sul commercio (GATT)", *Rivista di Diritto Internazionale*, vol. 46, 1963, Italia.
- STANFORD, J. S., "Treaty Amendment: The Problem of the GATT Tariff Schedules", *Canadian Year-book of International Law*, vol. 7, 1969.
- "Twenty Years of GATT", *Journal of World Trade Law*, núm. 2, enero-febrero de 1968.