

UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR

Sede Ecuador

Área de Estudios Sociales y Globales

Programa de Maestría en

Relaciones Internacionales

**Influencia de la Adopción de Medidas Paraarancelarias en el Comercio
de los Países de la Comunidad Andina**

Eva Inés Guatibonza Hernández

2002

Al presentar esta Tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de Magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al Centro de Información o a la Biblioteca de la Universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la Universidad.

Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

Sin perjuicio de ejercer mi derecho de autor, autorizo a la Universidad Andina Simón Bolívar la publicación de esta Tesis, o de parte de ella, por una sola vez dentro de los treinta meses después de su aprobación.

Eva Inés Guatibonza

12 de diciembre del 2002

Universidad Andina Simón Bolívar

Sede Ecuador

Área de

Programa de Maestría en

Relaciones Internacionales

**Influencia de la Adopción de Medidas Paraarancelarias en el
Comercio de los Países de la Comunidad Andina**

Eva Inés Guatibonza Hernández

Tutor

Ec. Marco Romero Cevallos

Quito

2002

ABSTRACT

Se parte de una mirada general de la dinámica del comercio internacional en los últimos años, teniendo en cuenta que su crecimiento ha sido superior al de la producción, tendencia que también se ha manifestado en la subregión. El comercio mundial, hasta antes de la Segunda Guerra Mundial se había caracterizado por la aparición de progresivas de limitaciones, la presencia cada vez más marcada de prácticas proteccionistas fue favorecido por los avances tecnológicos y por el esfuerzo concertado para reducir las barreras arancelarias. A medida que se redujeron los aranceles fueron apareciendo otro tipo de medidas, las llamadas paraarancelarias, que se han ido constituyendo en los medios más usados cuando los países deciden llevar a cabo políticas proteccionistas. Esta tendencia se ha ido generalizando y tales medidas son usadas tanto por los países en desarrollo como por los desarrollados.

El presente trabajo tiene por objetivo analizar, a partir de los casos llegados al Tribunal Andino de Justicia, la influencia de las medidas paraarancelarias en el comercio intracomunitario. Teniendo en cuenta que no todos los casos que se presentan llegan hasta esta instancia, ya que gran parte de los mismos se solucionan a nivel de la Secretaria General, las conclusiones a que se llega pueden resultar sesgadas. Sin embargo, se analizan los procesos relacionados con la adopción de este tipo de medidas por los países miembros, para determinar su incidencia en el comercio de la subregión. Igualmente, los países que mas las usan, los más afectados, las medidas más usadas, y los sectores y productos sobre los que han recaído las medidas.

TABLA DE CONTENIDO

	Pag
INTRODUCCIÓN	5
CAPITULO I	8
1.1 GLOBALIZACIÓN Y COMERCIO INTERNACIONAL	8
1.2 MEDIDAS PROTECCIONISTAS	21
1.3 EL COMERCIO EN LA COMUNIDAD ANDINA	41
CAPITULO II	54
2.1 RESTRICCIONES AL COMERCIO EN LA COMUNIDAD ANDINA	54
CONCLUSIONES	73

LISTA DE ANEXOS

Anexo No. 1 Medidas Paraarancelarias.

Anexo No.2 Normas de la Organización Mundial del Comercio Sobre el Uso de Medidas
Paraarancelarias.

Anexo No. 3 Normativa de la Comunidad Andina.

Anexo No. 4 Declaración de Santa Cruz de la Sierra.

Anexo No. 5 Procesos llevados por el Tribunal Andino de Justicia 1996-2002.

Anexo No. 6 Cifras De Comercio Exterior De Productos Afectados Por Las Medidas
Paraarancelarias

INTRODUCCION

En una economía mundial, en que la globalización y la liberalización son cada vez más pronunciadas, los países deben tomar las medidas macro y microeconómicas apropiadas para sostener la expansión del comercio exterior y la inversión del sector privado, que, en este contexto, se han constituido en los motores del crecimiento económico. Los países de América Latina, al igual que otras regiones del mundo, se encuentran inmersos en el proceso de globalización. En este proceso, muchos países en desarrollo se han visto obligados a adoptar una serie de reformas que les han sido impuestas por los organismos internacionales, a través de la condicionalidad política que caracteriza a los programas de ayuda financiera bilateral o multilateral.

Estas reformas, que entre otros aspectos, comprende la apertura de las economías, es decir, que no se impongan barreras al comercio entre países, sean estas arancelarias o no arancelarias, no ha producido los resultados que estos organismos prometían, y que básicamente consistían en que los países iban a tener altas tasas de crecimiento. Los resultados alcanzados no han sido hasta el momento los esperados, ya que las tasas de crecimiento han sido muy bajas y en muchos casos negativas. Esto ha ocasionado que las condiciones económicas de muchos de los países en desarrollo se hayan deteriorado, agudizándose, entre otros, problemas como el de la distribución del ingreso y la pobreza, aumentando la brecha entre ricos y pobres.

El argumento de los organismos internacionales, que respalda las reformas impuestas a los países en desarrollo, es que logrando crecimiento económico los países pueden superar los problemas sociales, basados en el supuesto que existe una relación directa entre apertura y crecimiento. Sin embargo, la realidad ha demostrado, por una parte, que dichas reformas no han producido los

resultados que se esperaba, en cuanto a crecimiento de las economías de estos países, sino que, por el contrario, éstas se han estancado mostrando tasas de crecimiento muy bajas y en algunos casos negativas. Por otra, como no ha habido crecimiento, las condiciones de vida de los más pobres se han deteriorado, resultando ser este segmento de la población la más afectada. Debido a lo anterior, las teorías del desarrollo que respaldaban las tesis de los organismos internacionales, reconocen nuevamente que el desarrollo social genera crecimiento económico, el cual puede ser rápido y participativo si se combina con políticas económicas favorables al mercado que estimulen la expansión económica.

Otro factor, resultado del mismo proceso, es que la competencia a nivel nacional e internacional ha aumentado, lo que a su vez ha originado presiones permanentes para reducir los costos y aumentar la productividad, a través de medidas tales como la reducción del empleo y los salarios. Esto agrava la situación de los más pobres, por lo podría pensarse que de no tomar los correctivos necesarios, la mayor parte de los cambios asociados con la globalización, posiblemente van a agudizar las desigualdades, que ya de por sí hoy son extremas. Los países, para evitar que los efectos negativos de la globalización no les afecten demasiado, han optado por la estrategia de integrarse a mecanismos de cooperación regional y subregional. A través de estos mecanismos los países pueden absorber mejor las perturbaciones y los costos que entraña una mayor globalización económica y obtener las ventajas derivadas de relaciones más estrechas en materia de comercio exterior.

Desafortunadamente en el contexto de la globalización, la liberalización del comercio no ha favorecido a los países en desarrollo, sino que los beneficios se han concentrado en las economías desarrolladas, en los países industrializados. El comercio puede ser una herramienta valiosa para impulsar el crecimiento y reducir la pobreza, pero para ello los países pobres deben tener acceso a los mercados, sin restricciones. En la actualidad, a pesar de los progresos logrados en el ámbito del comercio mundial, después de la posguerra, para eliminar las trabas al comercio, éste todavía está sujeto a un conjunto de barreras arancelarias y no arancelarias, que usadas como medidas

proteccionistas se convierten en obstáculos al comercio. Para que los países en desarrollo puedan recibir los beneficios del comercio mundial se debe ampliar el acceso a los mercados, lo que puede ayudar a su crecimiento económico, a la vez que se crean nuevas oportunidades para los más pobres.

En el presente trabajo se analiza como en el ámbito del comercio internacional se ha logrado efectivamente la reducción de las barreras arancelarias, a través de las sucesivas rondas de negociaciones del GATT. Los aranceles dejaron de ser obstáculos al comercio y en su lugar aparecieron una serie de medidas no arancelarias, que incluyen medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas antidumping, licencias previas, certificaciones, estándares de carácter técnico, de empaque, de etiquetado, entre otros. Estas medidas, que inicialmente las usaron unos pocos países industrializados, se han ido convirtiendo en los medios más utilizados por los países para obstaculizar o restringir el comercio, cuando deciden llevar a cabo políticas proteccionistas. Ahora son usadas tanto por los países en desarrollo como desarrollados y la proliferación de la mismas puede considerarse como un retroceso en el camino avanzado de apertura de las relaciones comerciales entre países.

Es tal la importancia que han ido adquiriendo las medidas no arancelarias o paraarancelarias, como obstáculos al comercio, que se han hecho numerosos estudios relacionados con varios aspectos sobre este tema. Hay estudios sobre el impacto que la adopción de este tipo de medidas puede tener para los países en desarrollo; sobre los determinantes que llevan a los países a adoptarlas; sobre las dificultades que tienen los países en desarrollo para cumplir los requisitos, cada vez mayores, que exigen los países desarrollados para acceder a sus mercados, entre otros. En la mayoría se destaca que el uso de estas medidas afecta principalmente a los países en desarrollo. También hay numerosos estudios en los que se enfatiza la relación positiva entre crecimiento y apertura comercial, que es la tesis defendida por los organismos internacionales, en su discurso a

los países en desarrollo para que adelanten los procesos de apertura económica. En el capítulo uno se analizan los planteamientos de algunos autores sobre estos temas.

También se analizan en este capítulo las diversas formas que toman las medidas paraarancelarias, ya que por sus características, incluyen toda una variedad de mecanismos que se han ido ideando y perfeccionando y que sirven para restringir las importaciones. Por su importancia a nivel de la Organización Mundial del Comercio (OMC), existen una serie de Acuerdos que buscan regular este tipo de medidas por parte de los países miembro, de manera que su uso indiscriminados no se constituya en un grave obstáculo al comercio internacional. A nivel de los esquemas de integración regional como la Comunidad Andina de Naciones (CAN), existen compromisos sobre el uso de medidas paraarancelarias por parte de los países de la subregión. Estos compromisos buscan estar en conformidad con los Acuerdos de la OMC sobre los mismos temas, pero a la vez pretenden ser más específicos para la región, es decir, planteando objetivos no sólo de liberalización del comercio, sino que apuntan a la necesidad de lograr la complementación y la especialización subregional de la producción, con miras al incremento del intercambio intrasubregional.

También se analiza como los países en desarrollo se ven particularmente afectados por las medidas paraarancelarias tomadas por los países desarrollados, por una parte, por que la mayoría están dirigidas contra los productos en los que los primeros tienen alguna ventaja comparativa, especialmente productos agrícolas y aquellos intensivos en el uso de mano de obra. Por otra parte, la mayoría de los países en desarrollo muchas veces no cuentan con los medios, la infraestructura, la capacitación ni el personal que pueda atender y cumplir los requisitos que exigen los países industrializados para poder acceder a sus mercados. Entonces se hace necesario que los países adapten sus reglas y sus estándares de producción a las normas internacionales, para que esto no se constituya en un obstáculo a sus exportaciones.

En la segunda parte del trabajo se analizan las restricciones al comercio entre los países de la Comunidad Andina. El trabajo se hace a partir de los casos llegados al Tribunal Andino de Justicia, para que éste determine si los países han incurrido en algún incumplimiento de las normas del Acuerdo de Cartagena. Del total de casos llegados al Tribunal, sesenta y dos en total, el trabajo se concentra en aquellos procesos relacionados con la adopción de medidas paraarancelarias. El objetivo es ver la influencia de medidas de este tipo en el comercio subregional. Entre otros aspectos, se trata de determinar las medidas más usadas, los países que más emplean este tipo de medidas y los más afectados, los sectores y productos sobre los que han recaído las medidas. También se analizan las cifras de comercio exterior de los productos a los que hacen referencia los procesos para ver si la adopción de las medidas afecta o no el comercio entre los países de la subregión.

Por último, se hacen algunas recomendaciones para que la subregión pueda enfrentar en mejores condiciones el proceso de globalización. Igualmente para que las políticas que adopten los gobiernos tiendan a la consolidación y profundización del esquema de integración que permita a su vez que los países de la subregión alcancen tasas de crecimiento altas, y los beneficios que de ello se deriven sean distribuidos equitativamente, para poder ayudar a los sectores más pobres de la población.

CAPITULO I

1.1 Globalización y Comercio Internacional.

Las últimas décadas se han caracterizado por un rápido crecimiento de la economía mundial. Desde 1950 se ha experimentado una progresiva integración económica internacional, que se aceleró en los últimos veinticinco años del siglo pasado. Este proceso, conocido como globalización puede definirse como el aumento de la actividad económica a través de las fronteras políticas de los estados nacionales e implica una creciente apertura económica y mayor interdependencia e integración entre los países de la economía mundial.¹ La globalización impulsada, especialmente, por los grandes avances tecnológicos registrados en la informática, la robótica y las telecomunicaciones, ha significado un cambio extraordinario en las relaciones políticas, económicas y culturales en el plano internacional.²

La globalización no es un fenómeno nuevo, sin embargo, en su fase actual se caracteriza por la velocidad, profundidad y extensión de su impacto. En el mundo globalizado de hoy predomina la interacción y por tanto la interdependencia, que ha alcanzado niveles tales en la nueva economía global, que la prosperidad de todos los países esta ahora más estrechamente vinculada que nunca. En este contexto han aparecido nuevos actores en el sistema de relaciones internacionales como las empresas transnacionales, las organizaciones no gubernamentales y otras formas de actuación directa de la sociedad civil organizada.³ Los estados pierden su papel protagónico en la toma de decisiones, sobre todo en el ámbito del comercio internacional, en el que los nuevos actores son los que dictan las leyes e imponen las condiciones, especialmente a los países en desarrollo. Estos

¹ Deepak Nayyar. El pasado nos alcanza www.tercermundoeconomico.org.uy

² Wagner Tizón Allan Globalización y comercio internacional: escenarios y agendas. www.comunidadandina.org

³ op. cit. Globalización y comercio internacional: escenarios y agendas

países al incorporarse al mercado mundial lo hacen en condiciones de inferioridad y subordinación a las determinaciones de los países desarrollados y a las normas que estos imponen buscando incrementar sus beneficios y los de sus empresas.

En el aspecto económico el proceso se ha reflejado en la creciente segmentación de la producción, facilitando que las empresas transnacionales puedan ubicar sus unidades productivas en los lugares en donde los factores de la producción les permitan obtener mejores ganancias y ser más competitivas. Esto ha originado que los sistemas globales de producción sean cada vez más complejos y que tanto la producción como el ensamblaje de componentes se pueda hacer en diferentes ubicaciones. Este proceso, que ha significado una intensificación del comercio intra-empresa, ha originado un cambio importante en la estructura del comercio internacional, en la medida en que por su naturaleza, tiende a escapar de las reglas que rigen el mercado y la libre competencia. Este sistema de producción, que se caracteriza por el grado de especialización, explica gran parte de la expansión del comercio mundial.

Paralelamente, se ha dado una mayor concentración de la propiedad, tanto en el área productiva como financiera en grandes conglomerados, y por tanto las decisiones económicas a escala mundial también están centralizadas en unos cuantos pocos.⁴ Esta concentración de los medios de producción y del comercio mundial ha agudizado la brecha que existía entre países ricos y pobres, haciendo que los primeros, que son unos pocos, sean cada vez más ricos y poderosos y los segundos, que son la mayoría, sean más pobres.

En la dinámica del proceso de globalización la integración económica adquirió dimensiones espectaculares impulsada fuertemente por el comercio internacional. Se fue conformando un gran mercado mundial, que se expandió de manera formidable, logrando durante los últimos veinte años crecer al doble de rápido que el PIB mundial. Las exportaciones mundiales aumentaron de 61.000 millones de dólares en 1950 a 315.000 millones de dólares en 1970 y 3,5 billones en 1990⁵. En el

⁴ op.cit. El pasado nos alcanza www.tercermundoeconomico.org.uy

⁵ op. cit. Globalización y comercio internacional: escenarios y agendas

año 2000 el valor de las exportaciones mundiales aumentó un 12,5%, hasta alcanzar 6,2 billones de dólares, que representa el triple del crecimiento alcanzado en 1999.⁶ El comercio internacional ha crecido dos veces más rápido en las últimas dos décadas, proceso incentivado por los avances en la tecnología de la información, siendo más significativo el crecimiento del comercio de servicios que el de mercancías, especialmente entre países ricos.⁷

Favorecido por los avances tecnológicos y por el esfuerzo concertado para reducir las barreras arancelarias, en las dos últimas décadas el crecimiento del comercio mundial fue en promedio del 6% anual. Dentro de este proceso de expansión el comercio entre economías avanzadas representa todavía la mayor parte, sin embargo, los países en desarrollo han adquirido mayor importancia, pasando de un cuarto, a comienzos de los setenta, a un tercio en el 2001 y el crecimiento económico también ha sido más acelerado en estas economías. Igualmente, se ha modificado la composición de sus exportaciones ya que un alto porcentaje está representado por productos manufacturados y servicios, en tanto que los productos primarios han perdido importancia. Además el intercambio entre países en desarrollo ha aumentado con rapidez y representa en la actualidad un 40% de sus exportaciones.⁸ Esto, a su vez, ha significado una mayor dependencia de las exportaciones como fuente de riqueza, representando, actualmente, más de una cuarta parte del PIB de los países en desarrollo. Esta alta dependencia hace que estos países sean peligrosamente sensibles a los cambios en las condiciones de los mercados globales.

La tendencia que se ha mantenido durante los últimos años es que el crecimiento del comercio mundial sea significativamente mayor que el crecimiento de la producción mundial, como se puede apreciar en la tabla No. 1 Esta tendencia se mantiene en el 2000, ya que mientras el aumento en la producción fue del 4,5 por ciento el crecimiento del comercio fue de 12,5, siendo el mayor registrado en más de una década. El crecimiento del comercio se aceleró en todas las principales

⁶ El comercio mundial sufre una marcada ralentización en 2001 en medio de la incertidumbre del panorama internacional. OMC Noticias, www.wto.org

⁷ David Dollar and Aart Kraay. Trade, growth and poverty. Finance and development, Sept.2001 Vol 38 # 3, www.worldbank.org

⁸ La liberalización del comercio mundial y los países en desarrollo. www.imf.org

regiones en 2000, siendo los países en desarrollo donde se registro un aumento superior a la media, estimado éste en un 15 por ciento. Su participación tanto en la producción como en el comercio mundiales siguió aumentando como lo había hecho en la década de los noventa, alcanzando el 27 por ciento de las exportaciones mundiales de manufacturas, incremento notable si se compara con el 17 por ciento registrado en 1990. Este crecimiento se explica por la capacidad de estos países de aumentar la participación en sus exportaciones de productos manufacturados, el sector más dinámico del comercio mundial.⁹

TABLA No. 1					
CRECIMIENTO DEL VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES Y LA PRODUCCIÓN MUNDIALES DE MERCANCÍAS POR PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS 1990-1999					
(variación porcentual anual)					
	1990-99	1996	1997	1998	1999
EXPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCÍAS	6.5	6.0	10.5	5.0	5.0
Productos Agrícolas	4.0	4.0	5.5	1.0	2.5
Productos de las industrias extractivas	4.5	5.5	9.0	6.5	-4.5
Manufacturas	7.0	6.0	11.5	5.5	6.0
PRODUCCIÓN MUNDIAL DE MERCANCÍAS	2.0	3.0	4.5	1.5	2.5
Agricultura	2.0	3.5	2.5	1.0	1.5
Industria extractiva	1.5	2.5	3.5	1.5	-2.0
Industria de manufacturas	2.0	3.0	5.5	2.0	3.5
PIB MUNDIAL REAL	2.0	3.0	3.5	2.0	2.5

Fuente: Estadísticas del Comercio internacional, 2000. www.wto.org

El comercio mundial se había caracterizado, hasta antes de la Segunda Guerra Mundial, por la aparición de progresivas de limitaciones, la presencia cada vez más marcada de prácticas proteccionistas, la formación de tendencias autárquicas y la implantación de áreas económicas cerradas que desembocaron en un franco proceso de desintegración de la economía mundial. Se hizo común el uso por parte de los países de barreras arancelarias para proteger las economías domésticas de la competencia internacional. Sin embargo, concluida la guerra y ante el temor de

⁹ op.cit. OMC Noticias

que las medidas proteccionistas llevaran la economía mundial a una nueva crisis, como la de los años treinta, los países decidieron liberalizar el comercio mediante la rebaja de los aranceles. Para el logro de este objetivo jugó papel importante el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). El Acuerdo, que constituyó una de las bases del desenvolvimiento comercial internacional, se sustentó en el principio de la reciprocidad de las concesiones comerciales y en la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida (NMF). Con el objetivo de mejorar y expandir el comercio mundial se convocó, durante su existencia, a ocho rondas comerciales.¹⁰ En la última, la Ronda Uruguay, se decide reforzar el sistema, para lo cual se crea la Organización Mundial del Comercio (OMC), con el ánimo de que tuviera la fuerza legal internacional que no tuvo el GATT y acogiera la compleja red de acuerdos comerciales multilaterales.¹¹

En las primeras cinco rondas se trataron temas industriales. A partir de la sexta, la Ronda Kennedy (1964-1967), se trataron los temas de reducción de aranceles, lográndose una rebaja del 33 por ciento sobre sus valores preexistentes, y se acordó la elaboración de normas sobre medidas no arancelarias. En la Ronda de Tokio (1973-1979), se logró otra reducción de los aranceles del 33 por ciento, se negoció el Código Antidumping y se elaboraron otros ocho códigos. En la octava ronda, la Ronda Uruguay (1986-1994), se negociaron rebajas arancelarias del 38 por ciento, se renegociaron casi todos los acuerdos y se establecieron diez nuevos acuerdos, relacionados con el comercio, tanto de bienes como de servicios, y con los derechos de propiedad intelectual.¹²

A pesar de los progresos alcanzados en este proceso, en el que se logró que los países industriales aceptaran reducir los aranceles aplicados a los productos industriales en un 40%, para llegar a un nivel promedio de 3.8%, siguen existiendo barreras elevadas, especialmente contra aquellos productos que exigen un uso intensivo de la mano de obra y provienen de países en desarrollo.¹³ Además, los países desarrollados mantienen una fuerte protección de la agricultura mediante un

¹⁰ Luna Osorio, Luis. *Luces y Sombras del Comercio Globalizado Tomo I*, Quito, Tinta Fresca, 1999, p. 226

¹¹ op. cit. *Luces y Sombras del Comercio Globalizado*, p. 226

¹² op. cit. *Luces y Sombras del Comercio Globalizado*, p. 227

¹³ Con el comercio hacia el futuro. www.wto.org

sistema de aranceles muy elevados que incluye máximos arancelarios, progresividad arancelaria y contingentes arancelarios restrictivos. En este sector la protección arancelaria es aproximadamente nueve veces mas elevada que en el sector manufacturero que está poco protegido en términos generales.¹⁴

En los países en desarrollo, las barreras que una vez fueron erigidas para proteger los mercados internos y las jóvenes industrias de exportación, obstaculizaban el crecimiento. Sin embargo, con la reducción de las barreras arancelarias, llevada a cabo en las sucesivas rondas de negociaciones comerciales multilaterales, los países ya no podían contar con este tipo de medidas para proteger sus economías. Actualmente los aranceles aduaneros han dejado de ser el principal obstáculo para el comercio internacional, por lo que los países empezaron a recurrir a otras formas de protección y a buscar nuevas formas de restringir el comercio internacional. A partir de esto fue surgiendo el nuevo proteccionismo que hace referencia especialmente a un sofisticado conjunto de regulaciones y medidas a las que, por no incurrir en el pago de un arancel, se les ha llamado no arancelarias o paraarancelarias.

Estas restricciones suelen estar basadas en normas u otras reglamentaciones gubernamentales e incluyen toda una serie de procedimientos técnicos y regulaciones, que afectan de manera creciente el comercio mundial. Este tipo de medidas que en un comienzo eran utilizadas principalmente por los países desarrollados, con el tiempo han ido ganado espacio también en los países en desarrollo y su uso se ha generalizado. Esto ha originado que se tengan que negociar acuerdos tanto a nivel multilateral como regional sobre el uso de este tipo de medidas, que obstaculizan el libre flujo de mercancías. Por lo tanto, reducir los aranceles no es el único reto que afrontan los países miembros de la OMC y de los acuerdos regionales, sino que tienen que enfrentarse a las barreras no arancelarias.

Los promotores de la liberalización comercial, que son básicamente los países industrializados a través de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial,

¹⁴ op.cit. La liberalización del comercio internacional y los países en desarrollo.

promueven el proceso argumentando que éste es el mejor y el único medio para que los países crezcan. Según ellos, esto se daría porque gracias al libre comercio los países ricos aumentarían la demanda de los bienes producidos por los países en desarrollo, con esto se generaría empleo en estos países aumentando los ingresos y reduciendo los niveles de pobreza. Basados en estudios, en los que se demuestran las bondades de la liberalización del comercio para los países en desarrollo, los organismos internacionales llegaron a estos países con esta receta como la fórmula para obtener el crecimiento económico. Estas fórmulas, por una parte son impuestas a través de los préstamos que otorgan estos organismos a los países en desarrollo, pero, por otra, son aceptadas sin cuestionamientos por los gobiernos de la mayoría de estos países, que creen que la apertura es buena para el crecimiento económico y por extensión para la reducción de la pobreza.

En el informe del Banco Mundial de 2001, *Perspectivas Económicas Mundiales y los Países en Desarrollo*, se resalta el hecho de que los países en desarrollo que redujeron sus barreras al comercio durante los últimos veinte años experimentaron un fuerte crecimiento económico. En los que redujeron sus barreras al comercio durante los años ochenta, el PIB per cápita aumentó un promedio de 3,5 por ciento anual; en los que redujeron esas barreras en los años noventa, el PIB aumentó un promedio de cinco por ciento. Además la reducción de las barreras que se oponen al acceso a los mercados puede promover el comercio entre ellos y aumentar las corrientes de inversiones.¹⁵ Con resultados como estos no es sorprendente que hayan atraído la atención de los políticos de estos países. Pero si se analizan los datos desagregados, en los que se basan estos estudios, se puede ver que realmente las tasas de crecimiento no han sido tan altas como aparecen en los resultados. Los promedios que se presentan tienen el efecto de desvanecer las diferencias importantes entre los países, y los resultados no reflejan la realidad de lo que ocurre en la mayoría de ellos.

¹⁵ *Perspectivas Económicas Mundiales y los Países en Desarrollo Informe 2001* www.wto.org

Los frutos de estos programas de liberalización no se han dado sino en algunos países en desarrollo que han logrado sacar beneficio del proceso, visto este en términos de crecimiento sostenido de sus economías y de la reducción de los niveles de pobreza. Los países del Este de Asia se ponen como ejemplo de las virtudes de la apertura comercial, argumentando que su crecimiento sostenido se asocia con una integración satisfactoria a los mercados globales, pero cuando se analiza el proceso llevado a cabo en estos países se puede ver que el crecimiento fue más bien producto de políticas nacionales, que no estarían acordes con las defendidas hoy por los organismos internacionales. La mayoría de estos países siguen estando altamente protegidos con respecto a los estándares internacionales.

Lo anterior no significa necesariamente que no exista una correlación entre apertura comercial y crecimiento. Existen varios estudios que apoyan la tesis de la relación positiva entre estas dos variables, partiendo de la premisa de que los países con crecientes proporciones del comercio sobre el PIB tendrán índices de crecimiento más altos, porque el comercio mundial está creciendo más rápido que el PIB global. Sin embargo, esta relación de causalidad no ha sido probada y es probable que solo exista la asociación entre estas dos variables. Esto se evidencia en el hecho de que la mayoría de países en desarrollo, que acometieron los programas de liberalización de las importaciones de manera rápida y generalizada, no han logrado tasas de crecimiento a largo plazo, bajo las reglas que han sido impuestas a los países del tercer mundo por las instituciones que controlan la globalización.

Se han realizado estudios en los que se busca explicar la relación entre los aranceles y el crecimiento, es decir que impacto tiene la adopción de medidas proteccionistas sobre el crecimiento económico de los países. Según un estudio en el que se busca determinar si la protección puede inhibir el crecimiento, los autores¹⁶ analizan como ha sido la relación entre estas dos variables a lo largo del siglo pasado y concluyen lo siguiente. Primero, que antes de la

¹⁶ Michael A. Clemens Jeffrey G. Williamson A Tariff-Growth Paradox? Protection's impact the world around 1875-1997, Working paper 8459, www.nber.org

segunda guerra mundial la protección estaba asociada con un rápido crecimiento, pero después de esta la relación se pierde y se asocia con el lento crecimiento. Para entender este cambio es necesario tener en cuenta, por una parte, que las condiciones de la economía global son diferentes y, por otra, que los aranceles perdieron su importancia y fueron reemplazados por barreras no arancelarias. Segundo, que existe una fuerte evidencia de que los impactos no son los mismos para las diferentes regiones, mientras en las regiones ricas y centrales la asociación tarifas-crecimiento fue poderosa y positiva, en la periferia esta asociación fue débil y negativa.

Esta relación proteccionismo-crecimiento, que puede hacer referencia tanto a medidas arancelarias como no arancelarias, continúa siendo tema de discusión en la medida en que la tesis de un impacto positivo de la relación entre las dos variables, defendida por los organismos internacionales, se contradice con lo que ocurre en los países pobres y demuestra que esta relación de causalidad no se cumple siempre. Existe abundante literatura empírica que intenta medir los efectos de las políticas comerciales. Sin embargo, estos trabajos en los que se confirma la relación positiva entre libre comercio y un crecimiento más rápido, pueden no ser muy exactos en la medida en que es difícil aislar el papel de las políticas comerciales, del de otras políticas y de los ciclos coyunturales que actúan paralelamente y al mismo tiempo.

En el artículo sobre política comercial y crecimiento económico¹⁷, los autores después de analizar varios de estos estudios concluyen, por una parte, que muchos de estos estudios adolecen de defectos técnicos y conceptuales; que la estructura teórica es cada vez más simplista, no sirviendo para contestar interrogantes como cuál es el mecanismo a través del cual el crecimiento de las exportaciones afecta el crecimiento del PIB, y no teniendo en cuenta importantes determinantes potenciales del crecimiento, como el nivel educativo. Establecen, además, que no existe evidencia que sugiera que las restricciones comerciales están sistemáticamente asociadas con altas tasas de

¹⁷ Francisco Rodríguez y Dani Rodrik. Trade Policy and Economic Growth: A skeptic's guide to the cross-national evidence

crecimiento y que existe una tendencia en las discusiones políticas y académicas a exagerar la evidencia sistémica a favor de la apertura comercial.

Muchos de estos estudios efectivamente, están a favor y defienden las tesis de los organismos internacionales. Pero hay otros que ilustran lo que realmente está pasando, que es lo mismo que a nivel de los países en desarrollo se reconoce cada vez con más fuerza, que el modelo que promueven estos organismos no está sustentado por la evidencia empírica y que los resultados obtenidos tienden cada vez más a contradecirlo. Las tasas de crecimiento no solo no han aumentado, sino que en algunos casos son negativas, y la pobreza en lugar de disminuir se ha acentuado. El crecimiento de estos países, excluyendo a China, fue en la década de los noventa de 2 por ciento promedio anual, y para esta época muchos de estos países ya habían iniciado, o lo estaban haciendo, procesos de apertura de sus economías. El crecimiento en los noventa fue más bajo que el alcanzado en la década de los setenta cuando lo normal era que estas economías estuvieran fuertemente protegidas y que se caracterizó por la recesión mundial originada por el incremento de los precios del petróleo.¹⁸

Los países latinoamericanos crecieron durante los noventa a una tasa promedio anual de 2,9 por ciento, que equivale a casi la mitad de la alcanzada durante los años sesenta. Además al finalizar la década 11 millones más de latinoamericanos vivían en la pobreza, que al comenzar la década. Estas bajas tasas de crecimiento más el incremento de la pobreza son evidencia de que los países en desarrollo que iniciaron un proceso de apertura económica, fundamentado en la liberalización comercial, no han logrado los beneficios que se atribuían al proceso y que más bien sus condiciones han empeorado, mostrando un deterioro de los niveles de vida de su población y una concentración cada vez mayor de la riqueza. Así, los beneficios del comercio tienden a concentrarse en los países ricos, en tanto que los países en desarrollo los cuestionan ya que el orden comercial actual les impone altos costes de ajuste en la medida en que se liberalizan, a la vez

¹⁸ Tina Rosenberg, "The Free- Trade Fix" The New York Times Magazine, 18 de agosto de 2002

que niega el acceso de sus productos más competitivos a los mercados del norte. Además, bajo los programas del FMI y del Banco Mundial, los países se liberalizan en forma unilateral, sin recibir nada a cambio.

El proceso que se impulsó en la periferia, gracias al cual los sectores más importantes, pero a la vez más vulnerables, de los países en desarrollo quedaron desprotegidos y expuestos a la competencia internacional, no tuvo su contraparte en los países desarrollados y ricos quienes mantuvieron muchas de las medidas que obstaculizan el libre comercio, a pesar de su retórica librecambista. Los países en desarrollo han liberalizado de forma rápida las importaciones, mientras que los países ricos han mantenido fuertes medidas proteccionistas frente a las exportaciones de los países en desarrollo. Esta es una de las causas de que los beneficios de la integración al mercado mundial no lleguen a los países pobres, ya que las barreras utilizadas, arancelarias y no arancelarias, afectan los sectores en los que estos países tienen una mayor ventaja comparativa. Además estas barreras son en promedio cuatro veces superiores a las que se imponen a sus competidores de los países ricos.¹⁹

Estas barreras comerciales que los países desarrollados utilizan, que incluyen aranceles, medidas no arancelarias, reglas antidumping, estándares de carácter técnico, sanitarios, de empaques, entre otras, que deben cumplir los productos, imponen grandes costes a los países en desarrollo. Se calcula que estos ascienden a más de 100.000 millones de dólares al año, además de los costos relacionados con la disminución de las oportunidades de empleo y de los recursos necesarios para la atención de las necesidades básicas. Estas medidas son perjudiciales más aún si se tiene en cuenta que la mayor parte de las exportaciones de los países en desarrollo va dirigida a los mercados de los países industrializados.

¹⁹ Oxfam Internacional. Cambiar las reglas

Aunque se ha logrado que los países industrializados reduzcan sus barreras comerciales, especialmente a partir de la Ronda Uruguay, hay señales preocupantes por el resurgimiento del proteccionismo, especialmente en Estados Unidos. Pero no solamente en los países desarrollados se presentan esta tendencia. A medida que el comercio entre países en desarrollo ha aumentado también se ha visto afectado por restricciones a la importación, mediante la aplicación de barreras comerciales. El promedio de los aranceles aplicados por los países en desarrollo a las exportaciones de manufacturas a otros países en desarrollo, supera en más de tres veces los impuestos por los países ricos. A continuación se analizan algunos aspectos de las restricciones al comercio más importantes, tanto arancelarias como no arancelarias, lo que algunos autores plantean acerca de su uso y las implicaciones para los países en desarrollo.

1.2 MEDIDAS PROTECCIONISTAS

Las barreras tradicionales al comercio han sido los aranceles, que son un impuesto a las mercancías extranjeras cuando estas pasan las fronteras de un país. Los aranceles son gravámenes aplicados a la importación de mercancías, que tienen por objetivos modificar los precios relativos para proteger las actividades nacionales, influir en la asignación de recursos, en la distribución del ingreso e incrementar la recaudación impositiva. Ya que los aranceles generalmente reducen las importaciones de productos extranjeros, los aranceles altos proporcionan protección a las industrias nacionales. Hasta hace un tiempo los aranceles fueron tal vez la política comercial más comúnmente aplicada.

Los aranceles pueden ser vistos como un costo más, por lo cual muchos países han firmado toda clase de convenios y alianzas comerciales, con el fin de reducir su existencia, de tal manera que se impulse el comercio internacional, se aprovechen así las ventajas comparativas de los países, y globalmente se produzca más eficientemente una gama de bienes y servicios.²⁰ Sin embargo, a pesar de los progresos logrados en la liberalización del comercio a través de las sucesivas rondas

²⁰ Las barreras no arancelarias. Apuntes Universidad del Pacífico, www.up.edu.pe

comerciales, muchas barreras persisten tanto en los países en desarrollo como en los industrializados. Estos últimos han reducido su protección arancelaria a un nivel medio del 3.9 por ciento, pero se imponen aranceles mucho más altos a productos de especial interés para los países en desarrollo tales como alimentos básicos, tabaco, algunas bebidas, frutas y verduras, productos de la industria alimentaria, entre otros, que son incluidos en los llamados picos arancelarios, que pueden exceder el cien por cien, o más.²¹

Otra medida empleada por parte de los países industrializados son los aranceles escalonados, que son aquellos que se incrementan en función del nivel de elaboración del producto. Con este tipo de medida se desincentiva la inversión encaminada a conseguir un mayor valor agregado a nivel local, por lo que muchos países en desarrollo se quedan con la exportación de materias primas, cuyos precios en los mercados mundiales tienden a ser cada vez más bajos, en relación con los productos manufacturados. En la UE y Japón los aranceles de los alimentos elaborados completamente, doblan los de los productos sin procesar, mientras que en Canadá son trece veces superiores. La mayoría de los picos arancelarios aplicados por los países industrializados protegen a la industria alimentaria y a la industria basada en el procesamiento de productos primarios. Por esta razón la mayor parte de las exportaciones de los países en desarrollo está constituida por alimentos sin procesar, a pesar de que la elaboración de alimentos es una industria clave de exportación para muchos de ellos.

En los países en desarrollo las barreras que se habían adoptado para proteger los mercados internos y la naciente industria de exportación, con el tiempo se fueron convirtiendo en obstáculos al crecimiento de los países. Esto ocurre porque los aranceles elevados limitan su capacidad para producir bienes manufacturados, en la medida en que se reduce la posibilidad de los países para importar maquinaria y equipo indispensables a la hora de industrializarse. A medida que se fue dando el proceso de liberalización comercial, que avanzó en la segunda mitad del siglo veinte y principalmente a partir de la Ronda Uruguay, se han ido reduciendo paulatinamente los aranceles

²¹ Oxfam Internacional. Cambiar las reglas

en los distintos países. Este proceso se ha dado tanto unilateralmente como también en el marco de negociaciones bilaterales o multilaterales, ya sea mediante acuerdos regionales o a nivel de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Este proceso de reducción de barreras arancelarias fue acompañado por el surgimiento de otro tipo de medidas, las denominadas barreras no arancelarias, que pasan a ocupar un rol fundamental, ya que se constituyen en la manera por la cual los países pueden trabar u obstaculizar el comercio, cuando deciden llevar a cabo políticas proteccionistas. Este tipo de medidas se han convertido en el medio a través del cual las economías, tanto de los de los países industrializados como de los países en desarrollo, han empezado a proteger su producción de la competencia internacional. Esta protección es aplicada a sectores que han tenido problemas en adaptarse a la nueva competencia internacional, a aquellos considerados como estratégicos o que generan externalidades importantes en la economía, o simplemente a sectores que cuentan con grupos de presión lo suficientemente fuertes como para lograr que el gobierno los proteja de la competencia internacional.²²

Las medidas paraarancelarias fueron adquiriendo importancia a medida que cedía terreno la protección arancelaria tradicional y las barreras como los contingentes de importación. Se definen como las leyes, regulaciones, políticas o prácticas de un país que restringen el acceso de productos importados a su mercado. En la medida en que se refieren a requisitos y condiciones que los gobiernos deciden exigir a las importaciones, se puede considerar a este tipo de medidas más bien como condiciones que deben cumplir los productos para poder acceder a determinados mercados. En este sentido se pueden entender las medidas sanitarias y fitosanitarias, las certificaciones, las autorizaciones, los permisos, las características de empaque y etiquetado, entre otras, ya que los productos deben cumplir con todas las condiciones exigidas por parte de los importadores. Estas medidas incluyen tanto normas legales como procedimientos administrativos no basados en medidas explícitas, sino en directivas informales de instituciones y gobiernos.

²² op.cit. Las barreras no arancelarias.

Dentro de las barreras no arancelarias o paraarancelarias existe una amplia gama de medidas que son empleadas por los países para proteger sus economías y hacen parte de lo que se conoce como nuevo proteccionismo (Ver Anexo No.1). Entre este tipo de medidas una de las más conocidas es la prohibición o restricción a las importaciones a través de requerimientos de licencias de importación Según el artículo XI del GATT los países miembros no deben imponer ninguna prohibición o restricción y cualquier forma de licencia de importación es considerada por lo tanto como una restricción a las importaciones. Ciertas restricciones pueden estar en concordancia con provisiones del GATT, especialmente las relacionadas con cuestiones sobre seguridad, salud, moral pública, entre otras. Sin embargo, éstas están sujetas a requerimientos de tal manera que no sean aplicadas de forma tal que se constituyan en discriminaciones injustificadas o arbitrarias entre países o restricciones disfrazadas al comercio internacional.

Otras medidas, que se pueden clasificar como paraarancelarias, son los estándares, pruebas, etiquetado y certificaciones, que normalmente son usados para asegurar la calidad de los bienes que buscan acceso a los mercados, pero que muchos países las usan como medidas proteccionistas. Para que esto no ocurra, a nivel internacional se busca la uniformidad de medidas de este tipo, por lo que se han establecido normas que son reconocidas y aceptadas por los países miembros de la OMC y las que generalmente son incorporadas en los acuerdos regionales de integración. Estas normas internacionales buscan evitar que regulaciones nacionales puedan restringir el comercio y limitar la entrada a los mercados a través de normas ambientales, de salud o seguridad. A nivel de la OMC el acuerdo que busca regular el uso de este tipo de medidas es el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos.

También están las medidas que tienen que ver con aspectos sanitarios y fitosanitarios relacionadas con el comercio y que se consideran necesarias para la protección de la vida humana, de plantas y animales, de la salud, del ambiente y para garantizar la calidad de los bienes. En consideración a la determinación del nivel apropiado de protección sanitaria y fitosanitaria el Acuerdo de la OMC sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias busca que se minimicen los efectos negativos de su

aplicación y su uso indiscriminado. El acuerdo permite la introducción o mantenimiento de medidas sanitarias o fitosanitarias que permitan un alto grado de protección basados en estándares, pautas o recomendaciones internacionales, solo si tienen una justificación científica. Tanto el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos como el de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias conciben trato especial y diferenciado para los países en desarrollo miembros, tomando en cuenta sus necesidades.

Otras son las medidas antidumping que son permitidas por los Acuerdos de la OMC en situaciones específicas para proteger la industria nacional de serios daños causados por importaciones con dumping o con subsidios. La forma en que estas medidas son usadas puede, sin embargo, tener un gran impacto en las exportaciones. Si se usan como medidas proteccionistas pueden actuar como las más efectivas medidas no arancelarias. No todas las investigaciones encuentran daño o dumping, pero, en cambio, el tiempo que dura la investigación las exportaciones del país investigado sufren severamente. Últimamente las investigaciones antidumping se han incrementado tanto a nivel de la OMC como de los acuerdos regionales.

Otras medidas que caen dentro de la clasificación son los subsidios a la exportación y los apoyos domésticos a la producción. Mientras los subsidios a la exportación tienden a desplazar exportaciones de otros países en el mercado de un tercer país, la ayuda doméstica actúa como una barrera directa contra el acceso al propio mercado. En este aspecto es importante destacar que los países en desarrollo casi no cuentan con recursos para otorgar subsidios a las exportaciones o para ayuda doméstica, en tanto que los países desarrollados subsidian fuertemente la agricultura a través de mecanismos como reembolso a los exportadores, sistemas de ayuda a la producción y otras medidas de intervención (por ejemplo la PAC en la Unión Europea y los subsidios a la exportación de Estados Unidos).

También pueden considerarse como medidas paraarancelarias las compras gubernamentales y las políticas seguidas por algunos países al realizar esas compras. Estas pueden actuar como barreras

no arancelarias en la medida en que no sean transparentes ni uniformes, o si en las compras gubernamentales se da preferencia a los productos locales o se exige un cierto porcentaje en la contratación a favor de firmas locales propias. Por último, otros aspectos como la falta de una adecuada protección de los derechos de propiedad intelectual, también puede perjudicar las exportaciones de otros países, y todas aquellas medidas que tienen en cuenta el trabajo infantil, las restricciones a la inversión, barreras de idioma, entre otras, pueden considerarse como medidas no arancelarias en cuanto se empleen con un sentido proteccionista.²³

La proliferación de estas barreras constituye un paso atrás en el camino avanzado de apertura de las relaciones comerciales entre los países. Muestra de esta proliferación es el incremento de medidas antidumping, que se están multiplicando tanto en los países desarrollados como en desarrollo, pero que van dirigidas principalmente contra estos últimos. El antidumping que se ha convertido en el instrumento más usado para imponer restricciones a las importaciones. En los ochenta esta medida era usada por unos pocos países industrializados, pero más recientemente su uso por parte de los países en desarrollo ha crecido, desde 1995 estos países han iniciado 559 casos, contra 463 de los países desarrollados. Otras medidas no arancelarias como las normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias se constituyen también en otro grave obstáculo, en la medida en que se recurre a este tipo de medidas con mayor frecuencia. La evidencia muestra que en el fondo estas disposiciones son simplemente medidas proteccionistas que restan transparencia a las relaciones comerciales y constituyen una discriminación injusta en contra de algunos países, especialmente en desarrollo.²⁴

En relación con este tipo de medidas y si su uso se puede considerar como política proteccionista, se han realizado numerosos estudios. En el artículo sobre la política económica de las barreras no

²³ Non-Tariff Barriers or Disguised Protectionism. Briefing Paper N2/1997, www.cut.org

²⁴ op.cit. las barreras no arancelarias

arancelarias,²⁵ los autores se centran en los planteamientos de las teorías Social y Estatal, las cuales tratan de explicar los determinantes de la política comercial. En este sentido, explican ellos, la Teoría Social atribuye los modelos de protección a variaciones en las demandas hechas por grupos de presión, argumentando que las fluctuaciones macroeconómicas contribuyen a que se incrementen las presiones; variables como el nivel de desempleo y la apreciación del tipo de cambio están relacionados con la utilización de las medidas no arancelarias y también han estado vinculadas con las normas sobre medidas arancelarias.

Por su parte, la Teoría Estatal enfatiza los efectos del interés nacional y las instituciones domésticas en la determinación del nivel de protección. El planteamiento de algunos de sus teóricos es que las políticas de estado, en las cuales los encargados de tomar las decisiones están poco aislados de las presiones sociales, tienden a reflejar el interés de grupos sociales más que el interés nacional. Y que ésta es también la razón para esperar incrementos en las demandas sociales por protección durante ciclos de recesión económica y cuando las condiciones macroeconómicas minan la competitividad de los bienes nacionales. Según esta corriente teórica el tamaño de la economía está fuertemente relacionado con la incidencia de las medidas no arancelarias. Los Estados grandes tiene motivos para imponer protección y son estos países los que más emplean este tipo de medidas, en comparación a lo que las usan los países pequeños.

Partiendo de los planteamientos de estas dos corrientes teóricas, los autores analizan los determinantes del uso de las medidas paraarancelarias por parte de los países. Concluyen, primero, que el uso de medidas paraarancelarias esta muy poco condicionado por el tamaño de la economía, las instituciones domésticas y la interacción entre estos factores. Segundo, que el uso de medidas no arancelarias es mayor cuando se deterioran las condiciones macroeconómicas, situación que genera incremento en las demandas por protección; cuando el Estado es lo suficientemente grande para incentivar a los encargados de la políticas para imponer protección, y, por último, cuando los

²⁵ Edward D. Mansfield y Marc L. Busch The political economy of nontariff barriers: a cross-national analysis. International Organization No. 49 1995, p.723-729

funcionarios públicos están respaldados institucionalmente para actuar sobre esas preferencias y resistir las presiones ejercidas por grupos interesados en disminuir las barreras al comercio.²⁶

Uno de los determinantes más importantes, en el incremento las demandas por protección, es el deterioro de las condiciones macroeconómicas, sin embargo, algunos grupos en estas condiciones pueden estar interesados en disminuir las barreras al comercio. Estos grupos incluyen las corporaciones multinacionales y/o las industrias que dependen o que son altamente sensibles al precio de las importaciones. La influencia de estos grupos depende de la estructura de las instituciones domésticas. Así, grandes Estados, caracterizados por altas tasas de desempleo y apreciación del tipo de cambio, pueden experimentar una alta incidencia de las medidas no arancelarias, en mayor medida cuando las instituciones están aisladas de los grupos que prefieren disminuir las barreras al comercio, que cuando las instituciones permiten la influencia de estos grupos en la política comercial.

Igualmente, los autores desatacan la incidencia de los niveles preexistentes de aranceles sobre las medidas no arancelarias. Los niveles preexistentes de aranceles pueden influenciar la intensidad de demandas sociales por medidas no arancelarias y la voluntad de los empleados públicos para recibir esas demandas. Según los resultados del estudio los aranceles y las medidas no arancelarias son sustitutos, ya que estas últimas son frecuentemente usadas para proteger industrias que han perdido la protección arancelaria debido a las sucesivas rondas de negociaciones del GATT.²⁷

Las medidas no arancelarias actúan como barreras al comercio si son aplicadas como medidas proteccionistas disfrazadas. La OMC cuenta con un mecanismo de solución de controversias, al cual pueden acudir los países si consideran que medidas adoptadas por otro país, ya sean arancelarias o no arancelarias, afectan sus exportaciones y no son consistentes con las provisiones de la OMC. Sin embargo, las provisiones y los Acuerdos de este organismo no cubren todas las

²⁶ op.cit. The political economy of nontariff barriers: a cross-national analysis, p.746

²⁷ Ibidem, p.748

áreas, ya que estas medidas abarcan bastantes aspectos y toman diferentes formas, por lo que algunas dificultades pueden ser experiencias en las que la OMC no tiene normas específicas. Precisamente, estas medidas se caracterizan porque en muchas ocasiones, tienen una compleja implementación, y su misma identificación se convierte en una difícil tarea, no solo para los países afectados sino también para la misma OMC. Debido a que no siempre son fáciles de detectar, y aún menos de eliminar, los países ven menguado su derecho a negociar la eliminación de estas trabas al comercio.

Un aspecto que es importante destacar acerca de las medidas paraarancelarias es que por sus propias características es difícil evaluar el impacto que tienen sobre el comercio internacional. Desafortunadamente existe poca evidencia empírica sobre la incidencia de las medidas paraarancelarias en el comercio que permita determinar las consecuencias económicas de las diferentes regulaciones y requerimientos sobre evaluación de conformidad. Medir los efectos de la política comercial general y las implicaciones económicas de las reformas al comercio particulares es una tarea compleja por la cantidad de factores que interviene y porque es difícil aislar los efectos de estas frente a los del resto de políticas. Se sabe el efecto de las barreras tradicionales, por ejemplo, se conoce que reduciendo en un 40% las tarifas y los subsidios a la exportación en la agricultura podrían producir un aumento de 60 billones de dólares al año en el ingreso real global. Además reduciendo las tarifas aplicadas a las manufacturas en un 40% se podría incrementar el volumen del comercio mundial en 380 billones. Pero desafortunadamente no existen estudios que determinen los impactos de las nuevas medidas.

Las barreras no arancelarias se encuentran normadas tanto a nivel de la Organización Mundial de Comercio (OMC), como de los acuerdos regionales de integración, como en el caso particular de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). A nivel de la OMC, existe una serie de acuerdos que buscan incrementar y facilitar el acceso a los mercados a través de la reducción o eliminación de los obstáculos al comercio, ya sean estos aranceles, restricciones cuantitativas o medidas no arancelarias. Concluida la Ronda Uruguay en 1994 se destaca la importancia que los estándares

nacionales han adquirido como barreras no arancelarias. Las regulaciones domésticas que afectan a las importaciones a través de requerimientos técnicos, pruebas, certificaciones y etiquetado representan una de las más importantes nuevas áreas en las que se enfocan los esfuerzos de liberalización. La regulación de éste último tipo de medidas se encuentra en una serie de acuerdos que tratan aspectos técnicos, burocráticos o jurídicos que puedan constituirse en restricciones al comercio.

Dentro de los acuerdos que buscan regular el uso de las medidas no arancelarias o paraarancelarias está el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, que hace referencia a los reglamentos técnicos, normas, procedimientos de prueba y certificación, buscando que estos no se constituyan en obstáculos innecesarios y animando a los países miembros a que se acojan a los estándares internacionales sobre estos aspectos. También está el Acuerdo que hace referencia al tema de las Licencias de Importación que trata que el procedimiento para su trámite y expedición sea sencillo, transparente y previsible.

En cuanto al tema de Valoración en Aduana éste también está regulado por un Acuerdo que busca establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro que evite la utilización de valores arbitrarios o ficticios, sino que estos estén ajustados a las realidades comerciales. En lo que se refiere a la Inspección Previa a la Expedición el Acuerdo trata, por una parte, de las actividades de las empresas encargadas de realizar éste trabajo y, por otra, de las obligaciones de los gobiernos usuarios de este tipo de medida. En cuanto al tema de Normas de Origen el acuerdo de la OMC busca que esta medida no dé lugar a discriminación y que las normas al respecto sean transparentes.

Otro tema es el que hace referencia a las Inversiones relacionadas con el Comercio, teniendo en cuenta que ciertas medidas en esta materia pueden tener efectos de distorsión y restricción del comercio, el Acuerdo estipula que se debe aplicar a las inversiones extranjeras el principio de trato nacional. También está el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, en

el que se reconoce el derecho de los países a aplicar este tipo de medidas, pero en el que se estipula que deben estar basadas en principios científicos y aplicarse únicamente en la medida necesaria de tal manera que no se conviertan en restricciones al comercio.

Otro aspecto que está normado es el del dumping, mediante el Acuerdo Antidumping de la OMC, que permite a los países miembro protegerse frente a la competencia injusta de productos cuyo precio se ha bajado artificialmente, y responden imponiendo multas o aranceles antidumping. Por último, están las medidas que buscan la simplificación y armonización de los procedimientos internacionales que rigen el comercio y en el que se reconoce la necesidad de reducir al mínimo los efectos y la complejidad de las formalidades y requisitos exigidos. En el Anexo No. 2 están los aspectos más importantes de cada uno de los Acuerdos de la OMC sobre los diferentes temas.

A nivel de los Acuerdo regionales de integración también se han elaborado normas que buscan eliminar los obstáculos al libre comercio de bienes, como lo son las medidas paraarancelarias. En el Anexo No. 3 están los aspectos más importantes que cubren cada uno de estos temas a nivel de la CAN. A este respecto en la Comunidad Andina de Naciones están los Acuerdos sobre Normas de Origen, Reglamentos Técnicos, Libre Competencia y el Sistema Andino de Seguridad Agropecuaria, relacionados principalmente con el comercio de bienes. Además de los acuerdos mencionados están los compromisos de los Presidentes de los cinco países en la Reunión Extraordinaria del Consejo Presidencial Andino y recogidos en la Declaración de Santa Cruz de la Sierra – Bolivia, en enero del 2002, que entre otros aspectos destaca la necesidad de eliminar todo tipo de obstáculos que impidan el buen funcionamiento de la Zona de Libre Comercio, (ver Anexo No. 4).

Los compromisos de la Comunidad Andina, al igual que los de la mayoría de los esquemas regionales de integración, sobre el uso de medidas paraarancelarias, buscan estar en conformidad con los Acuerdos que al respecto existen en la OMC. En cuanto al tema de reglamentos técnicos está la Decisión 506, según la cual los certificados de los productos que se comercialicen por parte

de los países miembros deben ser reconocidos y aceptados. Se cuenta con el sistema sobre armonización de los instrumentos técnicos normativos, que es la Red Andina de Normalización. También está el Sistema Andino de Calidad que es el organismo que se ocupa de la eliminación de los obstáculos técnicos innecesarios y de incentivar la mejora en la calidad de los bienes y servicios que se producen en la región.

El otro tema relacionado con las medidas paraarancelarias y que está normado en la Comunidad Andina es el que se refiere a la sanidad agropecuaria, que según la Decisión 515, establece el marco para la adopción de normas y programas comunes que permitan mejorar los niveles sanitarios y fitosanitarios de los países miembros y evitar que al amparo de estas medidas se restrinja el comercio al interior de la comunidad. Otro aspecto que se tiene en cuenta es el referente a las normas de origen, para lo cual en la Decisión 416 se establecen las condiciones que deben cumplir los productos para ser considerados originarios de la región y beneficiarse del mercado ampliado. Por último existen las normas sobre Libre Competencia que buscan evitar que se empleen métodos tales como acuerdos, actuaciones paralelas o prácticas concertadas entre empresas que restrinjan la libre competencia.

Los acuerdos mencionados, relacionados con las medidas paraarancelarias, han sido reforzados en las negociaciones comerciales de la Ronda Uruguay, donde muchas restricciones cuantitativas y otras barreras no arancelarias han sido convertidas en aranceles, dando transparencia al régimen de comercio. Este proceso conocido como arancelización consiste en la conversión en aranceles de casi la totalidad de las restricciones no arancelarias a la importación, tales como los contingentes. Esto ha hecho que los mercados sean mucho más previsibles en el caso de la agricultura, ya que anteriormente, más del 30% de los productos agropecuarios se encontraban sometidos a contingentes o a restricciones a la importación.

En cuanto a la consolidación de aranceles las listas de acceso a los mercados representan compromisos de no aumentar los aranceles por encima de los tipos indicados, es decir, que los

tipos arancelarios quedan “consolidados”. En el caso de los países industrializados, los tipos consolidados son generalmente los tipos efectivamente aplicados. La mayoría de los países en desarrollo han consolidado los tipos arancelarios a un nivel un poco más elevado que los aranceles efectivamente aplicados, de modo que los tipos consolidados funcionan como límites máximos.

No obstante lo anterior, el proteccionismo ha aumentado en algunos casos y las barreras al comercio son todavía altas especialmente para los productos típicamente exportados por los países en desarrollo. Los países desarrollados mantienen fuertes medidas proteccionistas, ya sean estas arancelarias o no arancelarias, mientras que los países en desarrollo han liberalizado de manera rápida y generalizada. No obstante en estos países la estructura de los aranceles también contiene picos arancelarios comparativos a los de los países del centro y emplean medidas no arancelarias. Además no todos los compromisos de acceso a los mercados acordados en la OMC han sido completamente implementados o respetados. Tampoco otras barreras al comercio, tales como los subsidios a la producción agrícola, se han eliminado.

El poco esfuerzo hecho por los países en desarrollo por participar en las negociaciones multilaterales de comercio antes de la Ronda Uruguay, a partir de la cual empezaron a intervenir activamente, es lo que en parte ha originado este trato discriminatorio y desfavorable que se les ha dado por parte de los países desarrollados. A pesar de su participación en las negociaciones los acuerdos alcanzados no son justos, es decir, que se beneficia y defiende los intereses de los países desarrollados en detrimento de los de los países en desarrollo. Este tratamiento obedece, en parte, al gran peso de estas economías de los países desarrollados en el comercio mundial, comparado con el de los países en desarrollo, y en parte, a la sensibilidad política de los temas relacionados con la liberalización de la agricultura y las manufacturas intensivas en mano de obra, en las que los primeros tienen grandes intereses.²⁸

²⁸ Hans Peter Lankes Market Access for Developing Countries www.imf.org

En este sentido es importante el avance que se logró en la Ronda Uruguay, al llevar al sector agrícola bajo la disciplina de la OMC, ya que se acordó liberalizar los mercados convirtiendo las barreras no arancelarias en arancelarias, reduciendo los aranceles y fijando cuotas de tasas arancelarias para productos protegidos anteriormente por barreras no arancelarias. Adicionalmente el Acuerdo para la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, fijo las normas para que los países no utilizaran regulaciones sanitarias y ambientales arbitrarias e injustificables como barreras encubiertas al comercio de productos agrícolas.²⁹

Sin embargo, a pesar de estos logros en el sector agrícola los niveles de protección siguen siendo elevados, persisten las barreras no arancelarias, las cuotas no garantizan un acceso equitativo a los mercados y los subsidios continúan distorsionando los mercados. En la CAN, que al igual que en la mayoría de los países en desarrollo el sector agrícola continúa siendo el mayor generador de productos de exportación, la reforma al sector agrícola se ha reflejado en reducciones de las tasas arancelarias en general, los subsidios a las exportaciones y los programas de apoyo interno.³⁰ Esto ha hecho que este importante sector quede expuesto a la competencia internacional, enfrentándose con los productos provenientes de los países desarrollados, que se benefician de los subsidios otorgados por los gobiernos y con los que es difícil competir, lo que ha ocasionado la desaparición de muchos renglones de este sector que ni siquiera producen ya para el consumo interno.

Es evidente que los países siempre buscaran la manera de proteger sus economías y en la medida en que las barreras tradicionales al comercio han perdido importancia, se recurre a otro tipo de medidas, como aquellas basadas en regulaciones técnicas domésticas y que se han convertido en los medios más importantes a través de los cuales el comercio es bloqueado. Es por esto que temas como el de los estándares nacionales, actuando como barreras no arancelarias, fue ampliamente tratado en la Ronda Uruguay y representa una de las nuevas áreas sobre las que se enfocan los esfuerzos de liberalización, tanto a nivel de la OMC como de los acuerdos regionales de integración. Este tema también ha despertado considerable interés entre la comunidad política

²⁹ Intereses y opciones para América Latina y el Caribe en las negociaciones agrícolas de la OMC. www.sela.org

³⁰ Ibidem.

global, especialmente por trabajos empíricos sólidos en los que se demuestre el impacto de las regulaciones técnicas sobre el comercio. Principalmente este interés refleja la creencia de que las regulaciones siempre constituyen importantes barreras no arancelarias al comercio y que su uso se está incrementando.

La creciente incidencia de las regulaciones técnicas como instrumentos de política comercial, que se manifiesta en el marcado aumento de las disputas sobre estándares, llevadas a la OMC y a otras instituciones, en los últimos años, parecen confirmarlo. La mayoría de las disputas, que han llegado a la OMC, se han centrado sobre el comercio de productos agrícolas y sobre las obligaciones del Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. También las demandas sobre países que han violado lo previsto en los Acuerdos sobre Barreras Técnicas al Comercio se han incrementado desde 1995, al igual que las disputas sobre regulaciones domésticas que afectan productos y procesos de producción, que están siendo más frecuentes.

Este aspecto también se evidencia en el incremento de las llamadas a armonizar los estándares y en las negociaciones de acuerdos sobre reconocimiento mutuo que cubren prueba de productos y sistemas de certificación, que buscan, tanto las unas como las otras, básicamente que haya normas reconocidas y aprobadas internacionalmente. Este es un aspecto bien importante y que tiene especial interés para los países en desarrollo, ya que por el poco involucramiento que han tenido en la elaboración de estándares internacionales, carecen tanto de la tecnología como de la infraestructura necesaria para soportar los procedimientos de prueba modernos que el reconocimiento mutuo del resultado de pruebas requiere.³¹

También en las disputas sobre estándares agrícolas los países en desarrollo presentan dificultades y tienen que incurrir en altos costos para demostrar la conformidad con las regulaciones de calidad y técnicas exigidas por los Acuerdos sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y sobre Barreras

³¹ MASKUS, Keith E, WILSON, John S, TSUNEHIRO, Otsuk. Quantifying the impact of technical barriers to trade: a framework for analysis. Policy Research Working Paper; WPS 2512, p. 3. www.worldbank.org.

Técnicas al Comercio, a fin de cumplir con las obligaciones y poder ejercitar sus derechos. Estos Acuerdos les exigen la implementación de metodologías para la realización de pruebas y sistemas de certificación, generalmente basados en tecnologías muy avanzadas, que son necesarios para asegurar que los productos cumplan los estándares requeridos, especialmente en áreas de salud y seguridad. Los países en desarrollo carecen de muchas de estas técnicas, lo que les crea problemas a la hora de reunir los requisitos de importación exigidos en la evaluación de conformidad.

A este aspecto hace referencia precisamente el artículo sobre Estándares, evaluación de la conformidad y países en desarrollo.³² La autora plantea que estas medidas no arancelarias, actuando como barreras al libre comercio, deben ser tomadas en cuenta por los países en desarrollo por la capacidad de la mismas para restringir el comercio. Según la autora la adopción por parte de estos países de estándares internacionales como el International Organization for Standardization (ISO) y la International Electrical Comisión (IEC) pueden facilitar la integración de sus manufacturas de exportación en los mercados mundiales y reducir los costos que implican los procedimientos de evaluación de conformidad.

Teniendo en cuenta que los niveles de sofisticación y conocimiento con respecto a los estándares de los países desarrollados es muy bajo, equiparar esos niveles tomará bastante tiempo y requerirá de mucha inversión. Desafortunadamente los países en desarrollo cuentan con limitaciones presupuestarias que se constituyen en un limitante importante a la hora de cumplir con los requisitos exigidos a nivel internacional. La mayoría de estos países no cuentan con la infraestructura requerida, con la tecnología necesaria, ni con el personal capacitado para llevar a cabo los procedimientos de evaluación de la conformidad. La legislación que regula este tipo de medidas puede ser compleja por lo que se requiere de un detallado conocimiento legal y científico para interpretarla, además de la experiencia técnica para su aplicación, aspectos de los que generalmente carecen los países en desarrollo.

³² STEPHENSON, Sherry M. Standards, Conformity assessment and developing countries. Policy Research Working paper no. WPS1826, p. 5. www.worldbank.org

Por otra parte es necesario que los países en desarrollo participen activamente en la elaboración de los estándares internacionales y que se obliguen a cumplir estos acuerdos. Se deben hacer esfuerzos para la implementación efectiva de las disciplinas y obligaciones contenidas en el Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio de la OMC, especialmente en lo que respecta a la notificación de las prácticas nacionales. La tendencia en dos de las iniciativas de integración mayores, la Unión Europea y el NAFTA, es hacia la armonización y/o convergencia de los estándares nacionales y regulaciones técnicas con las de la OMC, y es esto lo que deberían hacer en esquemas más pequeños de integración.

Según la autora, para la promoción de la facilitación del comercio en el área de estándares y evaluación de conformidad, las iniciativas regionales parecen más prometedoras que los acuerdos multilaterales, ya que hay más confianza e intereses comunes a nivel regional. Este aspecto es bien importante, sobre todo, teniendo en cuenta que la adopción de sistemas internacionales facilita el acceso a los mercados mundiales. Por otra parte, el impacto que pueden tener estas medidas en la promoción o estancamiento del desarrollo económico en los países en desarrollo o como pueden facilitar u obstaculizar su participación en los mercados internacionales es algo que no se ha examinado seriamente, en parte por la falta de interés y en parte por las dificultades en identificar las barreras técnicas al comercio creadas por incompatibilidad con estándares nacionales, junto con la falta de información disponible y la consecuente incertidumbre sobre su impacto en los flujos comerciales y el bienestar económico.³³

Por lo tanto es importante que los países en desarrollo implementen los mecanismos necesarios que les permita cumplir con las normas y estándares internacionales, teniendo en cuenta que esto se constituye en elemento de discriminación en los mercados mundiales y que puede afectar seriamente sus exportaciones y su incorporación a la economía mundial. Esta incorporación implica contar con los elementos básicos que permitan participar activamente del proceso y beneficiarse del mismo. Esto hace necesaria la participación activa de los países en desarrollo en

³³ Op.cit. Standards, Conformity assessment and developing countries, p. 4.

las negociaciones multilaterales, en la elaboración de normas y estándares internacionales y en la incorporación a su política comercial de los acuerdos internacionales.

La incorporación al mercado mundial es un proceso que, por lo menos por el momento parece inevitable y la globalización irreversible. En la dinámica del proceso la integración regional constituye uno de los medios para lograr una inserción más favorable a la economía global. La integración andina puede ser en este sentido el camino más favorable para que los países de la región se incorporen al mercado mundial en mejores condiciones. A continuación veremos algunos aspectos de la integración andina y del comercio intrasubregional.

1.3 EL COMERCIO EN LA COMUNIDAD ANDINA

Según organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco mundial, la integración a la economía mundial es una valiosa herramienta para la promoción del crecimiento económico, el desarrollo y el alivio de la pobreza a nivel nacional. Basados en estos fundamentos las opciones de inserción para los países, en una economía globalizada, están representadas por la consolidación y profundización de procesos de integración. El fortalecimiento de la integración regional es fundamental para alcanzar una mejor inserción de las regiones en la economía y comercio internacionales, así como para poder extraer beneficios de la globalización.³⁴

Desafortunadamente la mayoría de acuerdos de integración regional se quedan en el aspecto comercial, negándose a abarcar otros aspectos que permitan que el proceso sea más estable, dinámico y beneficioso.

La experiencia de los últimos años demuestra que la liberalización comercial sólo constituye una pequeña parte de las reformas globales requeridas por los países para lograr crecimiento y a la vez reducir la pobreza. Se necesitan numerosas políticas complementarias que apoyen esta

³⁴ Op.cit. El pasado nos alcanza

liberalización comercial, como una sólida gestión macroeconómica, una regulación efectiva de los servicios financieros y de las telecomunicaciones y una mejor administración arancelaria y tributaria. También, se debe contar con políticas e instituciones que sustenten los objetivos sociales y resguarden los intereses de los más pobres de una sociedad, como un acceso universal a los servicios. Además, es necesario abordar los nuevos temas que en este momento se encuentran en la agenda, como las normas ambientales, las políticas de inversión o políticas sobre competencia desde el punto de vista del desarrollo, para evitar que las nuevas normas impongan costos adicionales y rentabilidades dudosas a los países pobres.

En el marco del auge integracionista que se dio desde finales de la década de los ochenta y comienzos de los noventa, surgieron y se reactivaron procesos y proyectos de integración a nivel internacional. Esta dinámica también se presentó en América Latina con especial intensidad y variedad. Este proceso no constituye un fenómeno nuevo, sin embargo, adquirió nuevas dimensiones, especialmente en la década de los noventa, impulsado, entre otros, por factores como la constitución de la Unión Europea (1992) y la propuesta de Estados Unidos de conformar el ALCA (1994), que influyeron en la dinámica de los procesos de integración regional. Surgieron y se afianzaron nuevos proyectos como el MERCOSUR(1991), el CARICOM (1994) y el Grupo de los Tres (1990), y se reactivaron los ya existentes como la Comunidad Andina.³⁵

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) fue creada en 1969, cuando los países del área andina, suscribieron el Acuerdo de Cartagena, también conocido como Pacto Andino, con el propósito de establecer una Unión Aduanera en un plazo de diez años. A lo largo de casi tres décadas, el proceso de integración andino atravesó por distintas etapas. De una concepción básicamente cerrada de integración hacia adentro, acorde con el modelo de sustitución de importaciones, se reorientó hacia un esquema de regionalismo abierto. Desde su fundación sólo en la última década se puede decir que se ha logrado avanzar en el proceso de integración y se han conseguido resultados importantes en cuanto al comercio intracomunitario.

³⁵ GIACALONE, Rita. Las relaciones externas de los esquemas de integración de América Latina y el Caribe. En *Dinámica de las relaciones externas de América Latina y el Caribe*. SELA 1998

En los primeros años, que van hasta 1975-1976, se comenzó el desmonte de las restricciones y gravámenes al comercio interno y se adoptó el arancel externo común mínimo. Como resultado el comercio comunitario creció, pasando las exportaciones de 111 millones de dólares en 1970 a 613 en 1976, correspondiendo este aumento principalmente a productos manufacturados no tradicionales, que era uno de los objetivos del acuerdo. La salida de Chile del Grupo en 1976 cerró este primer período de gran dinamismo y creó la incertidumbre respecto a la aplicación de la programación industrial y el arancel externo común.

Para esta época el Grupo estaba debilitado, con problemas técnicos y políticos complejos y difíciles de resolver y con una pérdida de dinamismo en el crecimiento de las exportaciones intragrupo. Estas, que en 1979 habían llegado a 1.050 millones, en 1981 alcanzaron 1.238 millones. Fue necesario ampliar varios plazos que ya habían vencido o estaban por hacerlo: el plazo para la presentación de programas industriales de 1975 a 1979; para la adopción del arancel externo común, a 1984 para los países mayores y a 1989 para los de menor desarrollo relativo; para la constitución de la zona de libre comercio, 1983 para Colombia, Perú y Venezuela y 1989-1990 para Ecuador y Bolivia.

En 1983 con el estallido y propagación de la crisis de la deuda, que tuvo consecuencias muy severas para todas las economías de la región, el Grupo se inmovilizó por varios años y por supuesto el comercio intragrupo se vio fuertemente afectado, alcanzando un mínimo en 1986 de 655 millones de dólares. Como consecuencia de la crisis se suspendió el programa de liberación y se sustituyó por un sistema de restricciones que se denominó comercio administrado. El Protocolo de Quito, suscrito en 1987, le dio al Grupo el respaldo para su reactivación.

A partir de 1988 las políticas de integración se transformaron y se siguió un proceso de liberalización externa que llevó a abrir las economías no solo al comercio exterior, sino a la inversión extranjera y, en general, a los flujos de capital. En 1989 los presidentes de los cinco países se reunieron con el fin de impulsar el proceso de integración, lo cual tuvo efectos notables y

el Grupo inició una trayectoria de aceleración continua que culminó en 1992, con la constitución de la Zona de Libre Comercio (ZLC). Para ésta fecha solo Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela entraron a formar parte de la ZLC, en julio de 1997 se incorporó Perú, que sigue liberando su comercio con sus socios andinos en forma gradual, habiendo avanzado en más de 90 por ciento.³⁶

En el incremento registrado en el comercio intraregional durante los primeros diez años, la mayor parte correspondía a productos minerales y agropecuarios, que para 1978 representaba cerca del 60 por ciento del total de las exportaciones intracomunitarias. Por otra parte se logró una expansión considerable de productos manufacturados procedentes de la subregión, el que representa cerca de un tercio del total del comercio intraregional. Desde 1986, año en que se registra el mínimo de las exportaciones, estas crecen hasta 1989 a un ritmo del 17.1 por ciento de promedio anual, sin embargo no se logra alcanzar la cifra registradas antes de la crisis. A partir de este año el cambio en la tendencia que se venía registrando es notable, las exportaciones crecieron a tasas muy altas, lográndose un promedio anual de 30.5 por ciento entre 1989 y 1993³⁷. La participación directa de los Presidentes en el proceso produjo una reorientación del mismo, que quedó plasmada en una efectiva conformación del mercado ampliado.

Para la conformación de la ZLC utilizó como instrumento principal el Programa de Liberación, que contemplaba acciones dirigidas a eliminar todos los obstáculos que interferían el libre comercio, es decir los gravámenes y las restricciones de todo orden. Según esto el comercio de bienes entre los cuatro países está totalmente liberado, lo cual significa que las mercaderías originarias de estos países ingresan sin pagar aranceles al territorio de cada uno de ellos.³⁸ La Zona de Libre Comercio andina se caracteriza porque todos los productos de su universo arancelario están liberados, no existiendo Lista de Excepciones que es común a otros esquemas de

³⁶ RICO FRONTAURA, Víctor. La Comunidad Andina y los procesos de integración regional: una visión de futuro. Análisis Internacional No. 13, Lima, CEPEI, 1997, p. 50.

³⁷ SALGADO Germánico. El grupo andino de hoy. Corporación Editora Nacional, Quito 1998, p.67-68.

³⁸ Comercio de Bienes. www.comunidadandina.org

integración. Es importante destacar la gran diversificación del comercio intracomunitario que cuenta con 4.276 subpartidas Nandina, convirtiéndose en el mercado más diversificado en las exportaciones comunitarias al mundo. En general, las exportaciones andinas han venido mostrando un alto grado de diversificación en los últimos diez años, medido este por el número de subpartidas que han registrado comercio en cada año, impulsadas por el mercado subregional.

Sin embargo, los países no cumplen lo acordado en cuanto a la liberalización y emplean medidas que obstaculizan el comercio intracomunitario. Como consecuencia del aumento de los intercambios intraregionales, el cual ha sido significativo a lo largo de la última década, se ha incrementado el uso de medidas proteccionistas, por lo que la Secretaría General ha emitido más de 630 Resoluciones sobre temas tales como reglamentos técnicos, requisitos sanitarios en el comercio, reglas de origen y normas sobre competencia, en menos de cinco años, comparado con las 500 Resoluciones que produjo su antecesor, la Junta del Acuerdo de Cartagena, en más de 26 años.

El aumento en el intercambio intracomunitario ha generado lógicos conflictos en la interpretación y aplicación de normas. La Secretaría General recibe al año cientos de consultas y denuncias acerca de posibles incumplimientos o diferencias de interpretación. La mayoría de estos casos se resuelve con la intervención de la Secretaría General. En algunos casos, hace falta un pronunciamiento formal sobre el incumplimiento de las normas. Durante los cinco años, la Secretaría General ha emitido más de 260 pronunciamientos en estas materias.

El comportamiento de las exportaciones intrasubregionales es un buen indicador de la dinámica del proceso de integración. En 1970, las exportaciones eran tan solo de 112 millones de dólares, aumentaron paulatinamente hasta comienzos de los años ochenta cuando alcanzaron un máximo de 1237,7 millones de dólares, en 1981. Luego decrecieron fuertemente llegando en 1986 a 665 millones, periodo que coincide con la crisis de la deuda que afectó gravemente todos los países de la región. Después, con la firma del Protocolo de Quito en 1987, se reactivó el proceso y se

sintieron los efectos en el comercio entre los países miembros, que ha tenido un comportamiento favorable durante la última década.³⁹

Durante este período 1991-2001, se pueden distinguir tres etapas en el comercio intracomunitario, que coinciden con los movimientos mundiales de la producción y el comercio. En la primera se dio una fuerte tendencia creciente al pasar de 1.797 millones de dólares en 1991 a 5.628 millones en 1997, en este periodo también se dio un fuerte crecimiento en el comercio mundial. En la segunda, a partir de 1998, las exportaciones se redujeron ligeramente y en 1999 se presentó la caída más fuerte, este comportamiento se debió en gran medida a los efectos de las crisis asiática (1997) y rusa (1998), que afectaron, entre otras, a las economías regionales. Y la tercera, a partir del año 2000 que el comercio intrasubregional comenzó a recuperarse, llegando en el 2001 a 5.680 millones de dólares, logrando un crecimiento del 10% con respecto al año anterior.⁴⁰ En este año igualmente se presentó un crecimiento en el comercio mundial del 12,5 por ciento. En la Tabla No. 2 se puede apreciar la evolución del comercio intraregional y la participación de cada uno de los países miembros.

Tabla No. 2						
COMERCIO INTRACOMUNITARIO						
(millones de dólares)						
	1969	1980	1990	1999	2000	2001
Exportaciones Intra CAN	95	1.189	1328	3940	5175	5680
Bolivia	3	42	60	294	304	351
Colombia	37	388	372	1634	2167	2744
Ecuador	7	147	188	445	663	779
Perú	16	308	214	347	446	518
Venezuela	30	303	494	1220	1595	1280

Elaboración Propia. Fuente: 33 Años de Integración Andina. Secretaria General Comunidad Andina.

Por otra parte, es importante señalar el contraste de la tendencia de las exportaciones intracomunitarias con las exportaciones de la Comunidad Andina hacia el resto del mundo. El

³⁹ Héctor Maldonado Lira. 30 Años de Integración Andina. Secretaria General Comunidad Andina, Lima 1999, p. 144

⁴⁰ Exportaciones intracomunitarias 2001. www.comunidadandina.org

crecimiento de las exportaciones de la CAN al resto del mundo han crecido paulatinamente a lo largo de los treinta y tres años de integración. En la Tabla No. 3 podemos apreciar el comportamiento de las exportaciones hacia el resto del mundo. En 1969 las exportaciones al resto del mundo fueron de 4910 millones de dólares, en 1980 llegaron 30.214 millones, durante la década de los ochenta prácticamente no crecieron y en 1990 apenas llegaron a 31.407 millones. En la década de los noventa, aunque los primeros años se contrajeron, 29.412 y 28.378 millones en 1991 y 1992 respectivamente, a partir de 1993 comenzaron a crecer llegando en el 2000 a 57.599 millones de dólares, correspondiendo con el fuerte crecimiento del comercio mundial registrado este mismo año.⁴¹

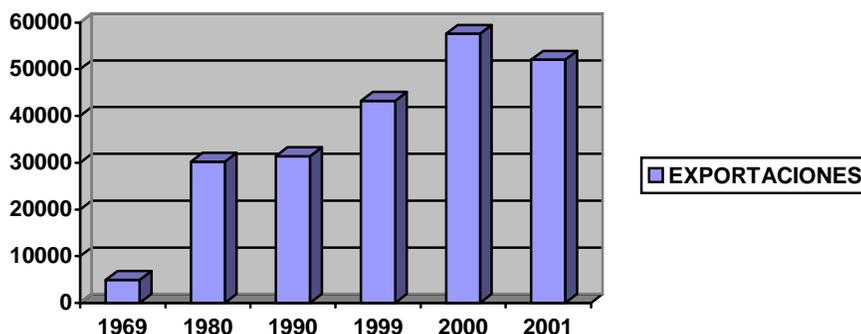
El principal mercado de las exportaciones de la CAN ha sido y continúa siendo Estados Unidos, en segundo lugar está la Unión Europea, en tercer lugar está el mercado de los países andinos y en cuarto lugar está el MERCOSUR. El mercado de los países andinos es el tercero en importancia para sus propias exportaciones, con algo más de US\$ 5,1 mil millones en el 2000, representando el 9 por ciento del total de las exportaciones mundiales. El mercado intrazonal registra el mayor dinamismo entre los principales destinos, con una tasa anual promedio de crecimiento de algo menos del 13 por ciento.

Es interesante destacar que mientras las exportaciones intracomunitarias crecieron en 10 por ciento en el año 2001, las exportaciones extracomunitarias caen en 12 por ciento en el mismo año. De lo anterior se pueden deducir algunas hipótesis interesantes. Primero, que se reduce el papel que como motor de arrastre tradicionalmente cumplían los países desarrollados al inducir el crecimiento de los países en desarrollo, y segundo, que el comercio en el interior de las agrupaciones subregionales es un estimulante cada vez más importante del crecimiento de muchos países. Sin embargo, esto no significa que se puedan descuidar los mercados hemisféricos y mundiales, hacia los cuales se dirige la mayor parte de sus exportaciones, pero indica que las

⁴¹ Secretaria General CAN. 33 años de integración comercial. www.comunidadandina.org

tendencias dinámicas de largo plazo están concediendo un papel cada vez más protagónico al comercio intrarregional o intrasubregional.

AÑO	EXPORTACIONES
1969	4.910
1980	30.214
1990	31.407
1999	43.208
2000	57.599
2001	52.038



Fuente: 33 Años de Integración Andina. Secretaria General Comunidad Andina.

También es importante destacar que, en términos generales, las exportaciones intracomunitarias han ido aumentando paulatinamente a los largo de los treinta años de integración regional y que el comercio andino va cobrando cada vez mayor importancia en el comercio total de cada uno de los países del grupo. Esta tendencia se mantiene en el año 2001, en el que el mercado andino fue destino importante de las exportaciones de los países miembros, presentándose un incremento importante con respecto al año anterior. En el año 2001 se incrementaron las exportaciones en casi todos los países de la región: Bolivia pasó de un 21% en el 2000 a un 27% en el 2001, Colombia

de un 16% a un 22% respectivamente, lo mismo Ecuador de un 14% a un 18%, Perú de un 6% a un 8%, y, Venezuela se mantuvo en el 5%.⁴²

Con relación al comercio exterior es importante destacar el creciente peso de las exportaciones de manufacturas en las transacciones intrasubregionales, lo que ha favorecido a los respectivos sectores industriales nacionales, principalmente los más competitivos.⁴³ Al inicio del proceso en 1970 estos bienes no representaban más del 30% del comercio intrasubregional en tanto que hoy en día significan algo más del 90% de las ventas registradas al interior de la Comunidad Andina. Por otra parte, estas exportaciones representan actualmente el 50% de las ventas andinas al mundo. Al analizar las cifras del comercio exterior andino estas muestran por el lado de las exportaciones, una gran concentración en un reducido número de materias primas y productos manufacturados, aunque como se observó, los productos básicos andinos se envían mayoritariamente a mercados distintos al intrazonal.

El principal producto de exportación es el petróleo crudo, que alcanzó una cifra de 25 mil millones de dólares, constituyendo casi un 44 por ciento de las exportaciones andinas al mundo en el 2000. En segundo lugar están los derivados del petróleo, gasolina entre otros, que alcanzó alrededor de 8 mil millones y en tercer lugar el café, que registró un valor de 1,3 mil millones de dólares, durante el mismo año. En orden de importancia siguen el oro, el banano y la hulla bituminosa con un total de 3,4 mil millones.

Solamente estos productos combinados son responsables de casi el 52 por ciento del total de las exportaciones de la CAN al mundo, lo cual pone en evidencia una gran vulnerabilidad del comercio exterior andino a las fluctuaciones del precio y a las condiciones del mercado de unos pocos productos de exportación. Dentro de las exportaciones de productos manufacturados el primer lugar corresponde a los derivados del petróleo, principalmente gasolina y aceites combustibles, y en segundo lugar está la harina de pescado. Estos dos productos representaron un

⁴² Op. cit. Exportaciones intracomunitarias 2001.

⁴³ Op. cit. Exportaciones intracomunitarias 2001.

15 por ciento de las exportaciones mundiales en el 2000. El 33 por ciento restante de las exportaciones andinas se reparte entre suministros industriales, algunos alimentos y bebidas, y otros artículos de consumo.

A nivel de países, Colombia se posiciona como el que ha logrado la mayor cuota de comercio intrasubregional con un 60 a 70 por ciento, dependiendo del año. Junto con Venezuela ambos países representan el 60 por ciento del comercio total intrazonal, lo cual revela también que esos países posiblemente han empleado más los mecanismos e instrumentos de la integración andina que sus socios comunitarios. El comercio entre Colombia y Venezuela se ha intensificado notablemente a partir de 1990, las exportaciones de Colombia a Venezuela aumentaron desde 204 millones de dólares en 1990 a 1.295 en el 2000. Las de Venezuela hacia Colombia pasaron de 390 en 1990, a 853 millones de dólares en 2000. El comercio entre estos dos países se ha convertido en uno de los ejes dinámicos del intercambio comunitario. También es importante el comercio entre Colombia y Ecuador. Las exportaciones de Ecuador a Colombia han pasando de 32 millones de dólares en 1990 a 259 en el 2000. Las de Colombia a Ecuador registraron igualmente un aumento importante de 75 millones en 1990 a 462 en el 2000.

El comercio de Colombia, Venezuela y Perú es el que, por un lado, muestra valores más altos, y, por otro, las más rápidas tasas de crecimiento en sus ventas dentro del grupo. Sin embargo, todos los países han participado en mayor o menor medida en la expansión del comercio regional, como se puede apreciar en la Tabla No. 4. Como se puede apreciar en la tabla , durante la última década el comercio intrasubregional de los cinco países se ha incrementado de manera significativa, lo que demuestra que para los países el comercio con sus socios regionales ha adquirido mayor importancia. En la tabla se incluyen los datos del 2000, en los que se puede apreciar que acorde con el crecimiento extraordinario del comercio mundial, durante ese año, el comercio regional también tuvo un crecimiento sorprendente.

TABLA No. 4					
EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS					
BOLIVIA: EXPORTACIONES FOB A LA CAN					Miles de Dólares
AÑO	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA	
1990	4.012	121	53.047	2.770	
1999	126.935	71.420	75.388	19.272	
2000	192.451	4.752	57.240	49.905	
COLOMBIA: EXPORTACIONES FOB A LA CAN					Miles de Dólares
AÑO	BOLIVIA	ECUADOR	PERU	VENEZUELA	
1990	5.237	7.4529	8.9327	203.664	
1999	39.748	32.3890	35.7249	912.844	
2000	38.559	46.1592	37.1078	1.295.210	
ECUADOR: EXPORTACIONES FOB A LA CAN					Miles de Dólares
AÑO	BOLIVIA	COLOMBIA	PERU	VENEZUELA	
1990	404	32.224	138.354	17.535	
1999	6.344	217.817	163.156	57.959	
2000	6.105	259.485	288.537	108.309	
PERU: EXPORTACIONES FOB A LA CAN					Miles de Dólares
AÑO	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	VENEZUELA	
1990	34.322	94.093	28.045	57.557	
1999	100.228	103.967	50.707	92.250	
2000	94.364	144.343	96.760	110.938	
VENEZUELA: EXPORTACIONES FOB A LA CAN					Miles de Dólares
AÑO	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERU	
1990	570	390.190	67.833	35.082	
1999	1.520	788.753	144.469	285.558	
2000	2.948	853.412	200.126	529.943	

Elaboración Propia. Fuente: 33 Años de Integración Andina. Secretaria General Comunidad Andina.

A pesar de los logros alcanzados en el proceso de integración, desafortunadamente debe reconocerse que la integración no ocupa un lugar de privilegio en las estrategias de desarrollo de los países y, que no obstante los resultados alcanzados, aún queda bastante camino por recorrer. Por otra parte, las actividades desarrolladas por los países latinoamericanos en procura de su integración, se centraron en el ámbito comercial dejando de lado otros aspectos que contribuyeran a reducir la vulnerabilidad externa de la región. Teniendo en cuenta esto, es necesario que se dé una mayor fluidez del intercambio comercial a través del fortalecimiento de los mecanismos que incrementen la transparencia en sus reglas y procedimientos. En este sentido el diseño y perfeccionamiento de normas regionales resultarían benéfico tanto en el ámbito interno, porque permitiría asegurar condiciones de equilibrio y transparencia en el comercio intraregional, como en

el externo, porque dichas normas constituirían un aporte trascendente para ayudar a los países a enfrentar la competencia internacional.

Es importante tratar que a nivel regional se disminuyan las restricciones al comercio que impiden el libre flujo de mercancías. Que en este sentido los países no solo se comprometan a la disminución de la utilización de medidas restrictivas, ya sean estas arancelarias o paraarancelarias, sino que realmente cumplan lo acordado. Como se menciono anteriormente la Secretaría General ha emitido más de 630 Resoluciones relacionadas con el uso por parte de los países de este tipo medidas en los últimos cinco años, lo que evidencia que los países están recurriendo con mayor frecuencia a esta clase de barreras como medidas proteccionistas. En el siguiente capítulo analizaremos los casos que han llegado al Tribunal Andino de Justicia, con el fin de determinar aspectos relacionados con el uso de estas medidas por parte de los países miembros.

CAPITULO II

2.1 RESTRICCIONES AL COMERCIO EN LA COMUNIDAD ANDINA

En el capítulo anterior vimos como el comercio mundial, después de la Segunda Guerra Mundial, empezó a crecer ayudado, por una parte, por la disminución de las barreras arancelarias y, por otra, por los avances tecnológicos, especialmente en comunicaciones y en transporte. Esta tendencia se dio especialmente en los países desarrollados, pero en las últimas décadas se extendió también a los países en desarrollo. Como resultado del esfuerzo concertado para reducir las barreras arancelarias estas disminuyeron a niveles tales, que realmente ya no representan una restricción importante al comercio entre países. Sin embargo, a medida que se reducían los aranceles, los países comenzaron a usar otro tipo de mecanismos para restringir las importaciones. Se recurrió al uso de medidas conocidas como no arancelarias o paraarancelarias, que son empleadas por los países para proteger las economías nacionales de la competencia extranjera y en este sentido se constituyen en restricciones al comercio.

Estas medidas inicialmente fueron empleadas por los países industrializados, pero su uso se ha ido generalizando y actualmente las utilizan la mayoría de los países, tanto desarrollados como en desarrollo. La aplicación de estas medidas por parte de los países desarrollados afecta principalmente a los productos exportados por los países en desarrollo. La exigencia de estándares, de normas técnicas, de cuestiones administrativas, las medidas sanitarias y fitosanitarias, los subsidios a la exportación y/o a la producción, las medidas antidumping, entre otros, se han ido constituyendo en los mecanismos a través de los cuales se restringen las importaciones, afectando principalmente a los países en desarrollo, que muchas veces no están capacitados ni preparados para el cumplimiento de los requisitos exigidos. Los países en desarrollo, por su parte, también

han comenzado a hacer uso de estos mecanismos, y las emplean como medida de protección frente a las exportaciones tanto de los países desarrollados como de las de los otros países en desarrollo.

A la tendencia registrada por el comercio mundial no escapan los países de la Comunidad Andina. Por una parte, se ha registrado crecimiento en las exportaciones intracomunitarias, especialmente en la última década. Durante este período las exportaciones regionales pasaron de 1328 millones de dólares en 1990 a 5175 millones de dólares en 2000. Por otra parte, igual que en el comercio mundial, se ha tendido en la subregión a emplear medidas no arancelarias, cuyo uso, como vamos a ver a continuación, parece haberse incrementado en los últimos años. A la Secretaria General, que es la instancia a la que acuden los países miembro, cuando consideran que otro país ha incurrido en un incumplimiento, llegan cientos de consultas y demandas relacionadas con estos temas. En los últimos cinco años esta institución ha emitido más de 630 Resoluciones relacionadas con temas tales como reglamentos técnicos, requisitos sanitarios en el comercio, reglas de origen y normas sobre competencia. Esto evidencia la importancia que este tipo de instrumentos ha ido adquiriendo en los últimos años. Los países han recurrido con mayor frecuencia al uso de este tipo de mecanismos que, utilizados para restringir las importaciones, afectan el comercio intracomunitario

Por lo anterior es necesario que los países se comprometan a mantener reglas de juego compatibles, reduciendo o eliminando los obstáculos al intercambio comercial recíproco, de modo que se cumpla el propósito de la integración comercial. En este sentido, a nivel de la CAN se han establecido instrumentos jurídicos para evitar que el uso de estas prácticas, contrarias al principio de liberación del comercio, obstaculicen el mismo. El programa de liberación del comercio contempla la eliminación de las restricciones de todo orden que incidan sobre el comercio de productos originarios de cualquier país miembro, ya sean estas de carácter administrativo, financiero o cambiario, mediante las cuales se impida o dificulten las importaciones por decisión unilateral contenida en una norma interna de cualquier género.

Cuando las exportaciones de un país miembro son afectadas por la adopción de alguna medida por parte de otro país, que restrinja la entrada de sus productos a ese mercado, el país afectado puede recurrir a la Secretaría General para informar o para consultar si se está incurriendo en un incumplimiento. La mayoría de consultas y denuncias que llega a la Secretaría General generalmente se resuelven allí mismo, algunos de ellas mediante un pronunciamiento formal sobre el incumplimiento de las normas. Sin embargo, en algunos casos, los incumplimientos persisten a pesar de la intervención de la Secretaría General, por lo que ésta se ve obligada a dirigirse al Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina para solicitar su pronunciamiento.

El Tribunal de Justicia sustituyó al mecanismo original de solución de controversias que encargaba a la Comisión llevar a cabo los procedimientos clásicos de negociación, buenos oficios, mediación y conciliación, cuando se presentaran divergencias con motivo de la interpretación o ejecución del Acuerdo de Cartagena y las propias decisiones de la Comisión. Según la jurisprudencia del Tribunal Andino el Ordenamiento Jurídico Comunitario prevalece sobre el derecho interno de los Países Miembros, no requiriendo de norma interna alguna para entrar en vigencia en el territorio de los países miembros de la Comunidad y pasa a formar parte del ordenamiento jurídico que en ellos se aplica.⁴⁴

Las funciones del Tribunal de Justicia pueden resumirse en las siguientes:

- El control de la legalidad de los actos de los órganos del sistema. Cualquier Estado puede recurrir ante el Tribunal contra la violación del Tratado que establece el sistema de Integración;
- Los incumplimientos de los Países Miembros que contravienen alguna de las obligaciones que les impone el Tratado;
- El Tribunal es competente para interpretar con carácter prejudicial las normas del Tratado.

⁴⁴ CALLEY CALLE, Juan José. La Supranacionalidad y la Jurisdicción del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina. Revista Peruana de derecho internacional. P 57-64

Las acciones que se pueden invocar ante el tribunal son dos. La primera, destinada a que se declare la nulidad de las Decisiones de la Comisión y las Resoluciones de la Secretaría General, que hayan sido dictadas con violación de las normas que conforman el ordenamiento jurídico del Acuerdo de Cartagena. La segunda, persigue que el Tribunal sancione a los países miembros que hayan incurrido en el incumplimiento de las obligaciones emanadas de las normas que conforman el ordenamiento jurídico del Acuerdo de Cartagena. En esta se puede incurrir ya sea por la expedición de normas contrarias al ordenamiento Jurídico andino, o por la no expedición de las normas necesarias para darle cumplimiento, así como por actos o conductas opuestas a dicho ordenamiento pese a haberse respetado disposiciones que ordenan su cumplimiento.⁴⁵ El cumplimiento pleno y oportuno de los compromisos que los países asumen en el marco del proceso de integración, y especialmente de las sentencias emitidas por el Tribunal Andino, constituyen elementos esenciales para alcanzar los objetivos del proceso de integración.

Sin embargo, las sentencias emitidas por el Tribunal no son de obligatorio cumplimiento por parte de los países. El Tribunal se limita a emitir los fallos pero no tiene la autoridad para hacer que los países ejecuten las sanciones, el cumplimiento de éstas queda a discreción de cada uno de los países. Cuando el Tribunal determina que un país miembro está incurriendo en un incumplimiento, la sanción generalmente es que los otros países pueden gravar con un arancel del 5 por ciento a cinco productos provenientes del país que incumple. Los cinco productos cada país los escoge, siendo estos, generalmente, los que más peso tienen dentro de las importaciones provenientes del país sancionado. En la mayoría de los casos la sanción la ejecuta solamente el país directamente afectado, es decir, aquel cuyas exportaciones se ven perjudicadas por la medida tomada por el país sancionado. Pero tampoco todas las veces se cumple esto ya que los gobiernos pueden negociar y la sanción puede llegar a no ejecutarse.

El objetivo en esta segunda parte del trabajo es analizar los casos que han llegado al Tribunal Andino para que éste emita los conceptos correspondientes, establezca si hay o no incumplimiento

⁴⁵ op.cit. La Supranacionalidad y la Jurisdicción del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina, p. 67-68

y expida las sanciones, en caso de ser necesarias. El Anexo No. 5 corresponde a un Cuadro Resumen de todos los casos llegados al Tribunal desde 1996. En este se especifica, por cada proceso, la acción adoptada, el tipo de medida a que corresponde, quien presenta la demanda, el país afectado, el país que incumple, el sector y el producto sobre el que recae la medida. En el Cuadro No.1, se presenta información del Anexo No. 5, con respecto a quien presenta los casos ante el Tribunal y al número de veces que los países incumplen y son afectados. Como se puede apreciar en el Cuadro la mayoría de los casos, cincuenta y siete, han sido presentados por la Secretaria General, dos por Colombia, dos por Venezuela y uno por las compañías multinacionales farmacéuticas, para un total de sesenta y dos.

Cuadro No. 1					
TRIBUNAL ANDINO DE JUSTICIA					
ACCIONES DE INCUMPLIMIENTO 1996-2002/9M					
	No. VECES QUE DEMANDA	INCUMPLI-MIENTOS POR PAIS	%	PAIS AFECTADO No. VECES	%
SECRETARIA GENERAL	57				
BOLIVIA	-	2	3.2	2	3.2
COLOMBIA	2	11	17.7	9	14.5
ECUADOR	-	20	32.2	3	4.9
PERU	-	11	17.7	5	8.0
VENEZUELA	2	18	29.2	3	4.9
TODOS				39	62.9
OTROS	1			1	1.6
TOTAL	62	62	100.0	62	100.0

Elaboración propia. Fuente Normativa Andina www.comunidadandina.org

El hecho que la mayoría de las medidas haya sido interpuesta por la Secretaría General se debe al procedimiento que normalmente se sigue en estos casos. Los países o los particulares llevan sus reclamos o quejas sobre la actuación de los Estados ante la Secretaria General (la Junta anteriormente). Se inicia lo que podría llamarse una Fase Previa en la que se abre un diálogo entre el órgano comunitario (la Secretaria) y el país miembro que supuestamente ha incumplido, para permitirle corregir su conducta. De esta etapa puede salir la solución del problema por acatamiento

por parte del país de tales observaciones, o en caso contrario la expedición de un dictamen o informe para que se corrija el incumplimiento. Si el país cesa en el incumplimiento concluye el conflicto o si no la Secretaria puede acudir al Tribunal, para interponer la demanda y abrir así la fase procesal judicial.

En el caso que un país tome la iniciativa de elevar el reclamo a la Secretaria y ésta expida su dictamen de incumplimiento, tendrá un plazo de dos meses para intentar la acción ante el Tribunal. Transcurrido éste el país reclamante podrá acudir directamente al Tribunal. La Secretaria está llamada a exigir por sí o mediante proceso judicial ante el Tribunal de Justicia del Acuerdo de Cartagena, la supresión formal e inmediata de las disposiciones nacionales incompatibles con el ordenamiento jurídico comunitario.

En el Cuadro No. 2 encontramos el resumen de incumplimientos por países y por años. Del total de procesos llevados por el Tribunal veinte corresponden a casos en los que Ecuador es el país que incumple, ocupando el primer puesto. El caso de Ecuador, que en el año 2000 presenta la mayor incidencia de este tipo medidas, podría explicarse por la adopción de la dolarización, que oficialmente comenzó el 9 de enero de este año, pero que desde el año anterior ya funcionaba en muchas de las transacciones. La dolarización le restó competitividad a las exportaciones ecuatorianas, haciendo más atractivas las importaciones desde los otros países de la región.

La pérdida de competitividad se evidencia si se analizan los índices de tipo de cambio real bilateral con Colombia y Perú. Con Colombia el índice fue 116.62, 112.32, 143.49 y 144.22 en los años 1997, 1998, 1999 y 2000, respectivamente. Con Perú el índice fue 101.05, 98,57, 124,93 y 136.64, para los mismos años.⁴⁶ El aumento del índice en los dos últimos años, significa la apreciación real de tipo de cambio, lo que explica la pérdida de competitividad de las exportaciones ecuatorianas frente a las de estos dos países. Esta pérdida de competitividad posiblemente le haya llevado a adoptar medidas proteccionistas frente a sus socios comerciales de la subregión. Esta sería una probable explicación del hecho de que este país sea el que mayor número de veces se vea

⁴⁶ Información Estadística Mensual, www.bce.fin.ec

implicado en los procesos. En segundo lugar aparece Venezuela con 18 procesos, en tercer lugar Colombia y Perú, con once casos cada uno. Y en último lugar Bolivia con dos procesos.

Cuadro No.2 INCUMPLIMIENTOS POR AÑOS								
PAIS	96	97	98	99	00	01	02	TOTAL
BOLIVIA	-	-	1	-	1	-	-	2
COLOMBIA	1	1	-	1	4	3	1	11
ECUADOR	2	1	4	3	7	2	1	20
PERU	-	-	3	5	2	-	1	11
VENEZUELA	1	1	2	3	8	1	2	18
TOTAL	4	3	10	12	22	6	5	62

Elaboración propia. Fuente Normativa Andina www.comunidadandina.org

Los casos que han llegado al Tribunal son, en su mayoría, aquellos en los que ha persistido el incumplimiento. En el Cuadro No. 3, están clasificados los procesos según el tipo de medida al que corresponde la acción que origina el incumplimiento. Así, medidas que tienen que ver con el cobro de algún tipo de tarifa o gravamen arancelario, hay un total de doce (19.4 por ciento). Incumplimientos de las normas del Acuerdo, hay un total veintiún casos, (33.9 por ciento), que hacen referencia principalmente al no cumplimiento de plazos, a la no puesta en vigencia o no aplicación de las normas emanadas del acuerdo, entre otros. Medidas que tiene que ver con servicios, especialmente de transporte de carga por carretera, tenemos siete casos, (11.3 por ciento). Por último, casos relacionados con el uso de medidas paraarancelarias en el comercio de bienes tenemos un total de veintidós casos, que representan un 35.4 por ciento. De estos casos, que en total son sesenta y dos, me voy a concentrar en el análisis de los que tienen que ver con el uso de medidas paraarancelarias (veintidós) por parte de los países miembros.

Cuadro No. 3		
CLASIFICACION DE LOS INCUMPLIMIENTOS POR MEDIDA ADOPTADA		
MEDIDA ADOPTADA	No. DE VECES	%
ARANCELARIA	12	19.4
INCUMPLIMIENTOS	21	33.9
SERVICIOS	7	11.3
NO ARANCELARIA	22	35.4
Administrativas	8	12.9
Sanitarias y Fitosanitarias	6	9.7
Licencia Previa	3	4.8
Contingentes	2	3.2
Certificados de Origen	1	1.6
Derechos Antidumping	1	1.6
Marca	1	1.6

Elaboración propia. Fuente Normativa Andina www.comunidadandina.org

De los casos correspondientes al uso de medidas paraarancelarias, como se puede apreciar en el Cuadro No.3, las más usadas son las de tipo administrativo (8), que tienen que ver con la expedición de decretos o medidas a nivel nacional cuyo objetivo es restringir las importaciones de uno o varios productos. Entre estas están el no tramitar, demorar o negar los permisos necesarios, la exigencia de requisitos adicionales más allá de los acordados, o directamente restricción o prohibición de las importaciones mediante decreto gubernamental. En segundo lugar, están las medidas de tipo sanitario y fitosanitario (6), básicamente la no expedición de los permisos correspondientes, aduciendo la existencia de enfermedades o plagas que afectan, ya sea a plantas o animales, del país exportador. En tercer lugar, está la exigencia de licencias previas (3), que se constituyen en una restricción a las importaciones en la medida en que estas no están permitidas, salvo casos excepcionales. En cuarto lugar, está la restricción a un contingente determinado de producto (2). Y en último lugar, con igual número de casos cada uno (1), están la exigencia de certificados de origen, derechos antidumping y derechos de marca.

En el Cuadro No. 4 aparecen los procesos clasificados por tipo de medida paraarancelaria adoptada. De este Cuadro se puede concluir que las medidas de tipo administrativo presentan una marcada tendencia a su uso en el año 2000, que es el año en el que mayor número de demandas

fueron llevadas ante el Tribunal, por lo que se podría pensar que este tipo de medidas son las más usadas, especialmente en los últimos años. Igualmente se podría pensar que las medidas de tipo sanitario y fitosanitario parecen haber perdido importancia, es decir, que no se recurre a este mecanismo tanto como a las medidas administrativas. Sin embargo, estas son solamente hipótesis, ya que para poder afirmar algo así con seguridad, tendría que hacerse una revisión de las quejas y reclamos que llegan directamente a la Secretaria General, para poder determinar la importancia de cada una de estas medidas en el comercio intracomunitario, ya que, como mencione anteriormente, en la Secretaria se resuelven muchos de estos casos y no llegan hasta el Tribunal, por lo que la información podría estar sesgada y no reflejar la realidad.

Cuadro No. 4				
CLASIFICACION DE LAS MEDIDAS laboración s t POR TIPO				
MEDIDA	PROCESO No.	PAIS QUE INCUMPLE	PAIS AFECTADO	PRODUCTO
ADMINISTRATIVA	3-AI-97	COLOMBIA	TODOS	Licores
	13-AI-2000	ECUADOR	TODOS	Avícola lácteos
	18-AI-2000	ECUADOR	TODOS	Explosivos
	51-AI-2000	VENEZUELA	COLOMBIA	Papa
	52-AI-2000	ECUADOR	TODOS	Ganado en pie
	72-AI-2000	VENEZUELA	TODOS	Huevos
	93-AI-2000	PERU	COLOMBIA	Medicamentos
	22-AI-2002	COLOMBIA	CIAS MULTI	Medicamentos
SANITARIAS Y FITOSANITA	3-AI-96	VENEZUELA	COLOMBIA	Café tostado
	1-AI-97	VENEZUELA	PERU	Ajo
	3-AI-98	VENEZUELA	PERU	Cebolla
	4-AI-98	PERU	ECUADOR	Banano
	14-AI-2000	VENEZUELA	TODOS	Cítricos
	50-AI-2002	PERU	TODOS	Cítricos
LICENCIA PREVIA	2-AI-97	ECUADOR	COLOMBIA	Licores
	43-AI-99	ECUADOR	COLOMBIA	Azúcar
	28-AI-2001	ECUADOR	BOLIVIA	Varios
CONTINGENTE	73-AI-2000	VENEZUELA	COLOMBIA	Azúcar
	80-AI-2000	VENEZUELA	COLOMBIA	Azúcar
CERTIFICADO DE ORIGEN	51-AI-99	PERU	COLOMBIA	Varios
DERECHOS ANTIDUMPING	43-AI-2000	ECUADOR	COLOMBIA	Tapas corona
DERECHOS DE MARCA	2-AI-96	ECUADOR	VENEZUELA	Cigarrillos

En el Cuadro No. 5 se analiza la información de los procesos relacionados con medidas paraarancelarias, por países. Encontramos que los países que han incurrido mayor número de veces en acciones de incumplimiento, relacionados con este tipo de medidas, son Ecuador y Venezuela, con igual número de casos, ocho procesos cada uno. En segundo lugar, se encuentra Perú con cuatro incumplimientos, luego Colombia con dos y en último lugar Bolivia con cero incumplimientos. También en este Cuadro aparecen las veces que los países son afectados por las medidas tomadas por otros países miembro. De esto se concluye que el país que ha sido afectado mayor número de veces es Colombia, cuyas exportaciones a los otros países han sido obstaculizadas en nueve ocasiones por la adopción de estas medidas. En segundo lugar están las medidas tomadas que afectan en general a todos los países de la subregión, es decir, las medidas que obstaculizan las exportaciones de uno o varios productos procedentes de cualquier país de la subregión.

Cuadro No. 5		
NUMERO DE VECES QUE CADA PAIS INCUMPLE Y ES AFECTADO POR MEDIDAS PARAARANCELARIAS		
PAIS	Número de veces que incumple	Número de veces que es afectado
BOLIVIA	0	1
COLOMBIA	2	9
ECUADOR	8	1
PERU	4	2
VENEZUELA	8	1
TODOS	-	7
OTROS (Cias. Multinales)		1
TOTAL	22	22

Elaboración propia. Fuente Normativa Andina www.comunidadandina.org

También se puede analizar, partiendo de la información disponible, que sectores y productos son los más afectados. Se puede ver que las barreras paraarancelarias aplicadas han afectado al sector industrial más veces (diez veces) que al sector agrícola (ocho veces). Igual número de medidas de este tipo (dos) han afectado al sector agropecuario y han sido dirigidas contra productos de varios sectores.. De los diez procesos en los que productos industriales han sido el objeto de alguna

medida, el azúcar es el producto más afectado, con tres procesos. Luego están los licores y los medicamentos, con dos procesos cada uno, y con uno los otros productos. De los productos del sector agropecuario, los cítricos han sido afectados dos veces, mientras que el resto de productos una vez cada uno.

Las exportaciones de los productos, contra los que se han tomado las medidas se han visto afectadas, como se puede apreciar en las cifras sobre comercio que aparecen en el Anexo No. 6. Cuando analizamos las cifras de comercio intracomunitario, (Anexo No. 6), correspondientes a las exportaciones de azúcar, a las que hacen referencia los procesos relacionados con este producto, 43-AI-99, 73-AI-2000 y 80-AI-2000, encontramos, que por efecto de la medida, las exportaciones si se han afectado. Tanto las importaciones de azúcar de Ecuador como de Venezuela, procedentes de Colombia disminuyeron significativamente, en los años inmediatamente anteriores a la introducción de la demanda en el Tribunal, es decir cuando la medida ya estaba vigente y se había llevado el caso ante la Secretaria, continuaron siendo bajas y no han alcanzado los niveles anteriores.

Por ejemplo, las importaciones de azúcar de Ecuador provenientes de Colombia, correspondientes a las partidas 17011190 y 17019900, presentan una marcada disminución desde 1998 y 1999, respectivamente. Sin embargo, de acuerdo con las cifras, el problema no para allí. A pesar que la sentencia del Tribunal se expide en noviembre del 2000 el comercio no ha vuelto a alcanzar los niveles alcanzados antes de la adopción de la medida. Estas cifras nos pueden dar una idea de cómo se afecta el comercio, cuando los países deciden emplear medidas restrictivas a las importaciones. Pero no solo es el efecto sobre las cantidades importadas, sino que además pueden derivar otras consecuencias como: el desplazamiento de la demanda hacia otros mercados o productos, cuando la medida obstaculiza la entrada de determinado bien a un mercado; el incremento de los costos que la adopción de la medida implica, que va a afectar directamente el precio del producto importado, y por tanto va a influir en su demanda; y también se puede dar un desplazamiento de la oferta hacia otros mercados donde no existan esta clase de restricciones.

Lo que ocurre con este producto en particular es algo que se puede ver en muchos de los otros casos, en los que las cifras de comercio reflejan el efecto negativo sobre las importaciones, de la adopción de medidas restrictivas. Esto, que podemos ver a partir de los casos llegados al Tribunal, es apenas una muestra de lo que sucede con el comercio regional, refleja una realidad y nos permite ver que el comercio subregional no está tan liberalizado en la práctica, como lo está en los Acuerdos. Aunque los países se han comprometido con la zona de libre comercio, donde supuestamente las mercancías circulan sin ningún tipo de restricción, no dejan de utilizar medidas que obstaculizan las importaciones provenientes de los otros países de la subregión.

También es importante destacar que para algunos de los procesos las cifras muestran que una vez emitida la sentencia por parte del Tribunal se nota una mejoría en el comercio. Por ejemplo, el caso de las exportaciones de banano de Ecuador hacia Perú, que es presentado al Tribunal en 1998, a partir de 1999 empiezan a registrarse exportaciones, que antes no aparecían. Así, se encuentran casos en los que las cifras no revelan que las importaciones se hayan visto afectadas por las medidas adoptadas.

Cuadro No. 6		
SECTOR Y PRODUCTO AFECTADO POR LAS MEDIDAS PARAARANCELARIAS		
SECTOR	PRODUCTO	Número de veces que es afectado
INDUSTRIAL	CIGARRILLOS	1
	LICORES	2
	AZUCAR	3
	EXPLOSIVOS	1
	TAPAS CORONA	1
	MEDICAMENTOS	2
		10
AGROINDUSTRIAL	AVÍCOLA LACTEOS	1
	HUEVOS	1
		2
AGROPECUARIO	CAFÉ	1
	AJOS	1
	CEBOLLA	1
	BANANO	1
	CÍTRICOS	2
	PAPA	1
	GANADO EN PIE	1
		8
VARIOS		2
		2
TOTAL		22

Elaboración propia. Fuente Normativa Andina www.comunidadandina.org

El Cuadro No.7 contiene más información sobre los procesos llegados al Tribunal, relacionados con medidas paraarancelarias. En primer lugar, tenemos el número de procesos por año. El 2000 es el año en el que se presentan más casos ante el Tribunal (22) y, correspondientemente, en el que mayor número de procesos relacionados con medidas paraarancelarias se adelantaron. El hecho que en el 2000 se hayan presentado más casos ante el Tribunal, con respecto a los años anteriores, es algo que podría estar relacionado con el extraordinario aumento del comercio intracomunitario que se presentó en este año, 31.34 por ciento, con respecto al año anterior. En el año 2001, aunque las exportaciones crecieron con respecto al 2000, este incremento fue solo del 9.7 por ciento, y el número de casos llegados al Tribunal también fue menor, seis contra veintidós. Podría ser que el número de medidas que restringen el comercio entre países este relacionado con la dinámica del

comercio, es decir, que cuando las exportaciones crecen, aumenta la tendencia al empleo de medidas de este tipo. Aunque aquí nuevamente estoy lanzando una hipótesis, la cual tendría que verificarse con los casos llegados a la Secretaría y con estudios realizados sobre el tema en otras regiones.

También tenemos en el Cuadro No. 7 la información sobre la decisión tomada por el Tribunal en cada uno de los casos en los que ha concluido el proceso. De los veintidós procesos en dieciocho de ellos el Tribunal ya ha dado su veredicto, los otros cuatro están pendientes. De los dieciocho, en catorce el Tribunal ha decidido que si existe incumplimiento y por lo tanto se le ha dictado sanción contra el país que incumple. La sanción consiste en que los otros países pueden aplicar un arancel del 5 por ciento sobre cinco productos que el país infractor exporte a sus respectivos mercados. Sin embargo, estas sanciones no son de obligatoria aplicación y queda a discreción de los gobiernos su ejecución o no. Generalmente estas sanciones no se aplican sino por el país que es afectado directamente por la medida, aunque en estos casos puede llegarse a un acuerdo entre los países y la sanción puede no llegar a aplicarse nunca.

De los catorce procesos en los que se ha impuesto sanción, ocho de éstas aún están vigentes, lo cual ocurre porque el país que aplicó la medida no ha hecho los correctivos necesarios para que la medida no siga constituyendo una restricción a las importaciones. Los otros seis procesos en los que se impuso sanción, tres de ellos ya no tienen la sanción vigente y en los otros tres se ha iniciado nuevo sumario por desacato y las sanciones están vigentes. En los cuatro casos en los que la sentencia fue que no existía incumplimiento y por lo tanto no había sanción, en tres de ellos la medida fue derogada, por parte del país que la había aplicado, el juicio concluyó y se archivó el proceso. En el otro caso la demanda fue rechazada ya que se consideró que no estaba fundamentada.

Cuadro No. 7							
Resumen por Años, Decisión del Tribunal, Estado de la Sanción y Fecha de la Decisión							
AÑO	PROCESO No.	TOTAL AÑO	PAIS INCUMPLE	DECISIÓN TRIBUNAL	ESTADO	FECHA INGRESO	FECHA DE DICTAMEN
1996	2-AI-96	2	ECUADOR	SANCION	V	10/06/1996	20/06/1997
	3-AI-96		VENEZUELA	SANCION	N.V.	23/09/1996	24/03/1997
1997	1-AI-97	3	VENEZUELA	SANCION	S.N.S	17/02/1997	11/12/1997
	2-AI-97		ECUADOR	SANCION	N.V.	27/10/1997	24/09/1998
	3-AI-97		COLOMBIA	SANCION	V	30/10/1997	28/01/1999
1998	3-AI-98	2	VENEZUELA	SANCION	S.N.S	28/04/1998	11/02/1999
	4-AI-98		PERU	SANCION	S.N.S	06/08/1998	20/12/1999
1999	43-AI-99	2	ECUADOR	SANCION	N.V.	06/09/1999	23/11/2000
	51-AI-99		PERU	PENDIENTE			
2000	13-AI-2000	10	ECUADOR	NO SANCION	M.D.	09/02/2000	08/02/2001
	14-AI-2000		VENEZUELA	NO SANCION	M.D.	18/02/2000	27/06/2000
	18-AI-2000		ECUADOR	NO SANCION	D.N.F.	09/02/2000	27/09/2000
	43-AI-2000		ECUADOR	PENDIENTE			
	51-AI-2000		VENEZUELA	SANCION	V	05/07/2000	15/01/2002
	52-AI-2000		ECUADOR	NO SANCION	M.D	27/06/2000	23/08/2001
	72-AI-2000		VENEZUELA	SANCION	V	04/09/2000	17/09/2001
	73-AI-2000		VENEZUELA	SANCION	V	04/09/2000	13/09/2002
	80-AI-2000		VENEZUELA	SANCION	V	04/09/2000	13/09/2002
	93-AI-2000		PERU	SANCION	V	17/10/2000	26/02/2002
2001	28-AI-2001	1	ECUADOR	SANCION	V	15/03/2001	28/05/2002
2002	22-AI-2002	2	COLOMBIA	PENDIENTE			
	50-AI-2002		PERU	PENDIENTE			

V: Sanción Vigente. **N.V:** Sanción No Vigente. **S.N.S:** Nuevo Sumario por Desacato con Sanciones Vigentes. **S.C:** Sentencia Cumplida. **M.D:** Medida Derogada Juicio Concluido. **D.N.F :**Demanda no fundamentada

Elaboración propia. Fuente Normativa Andina www.comunidadandina.org

Además, en el Cuadro No. 7 también tenemos la información sobre la fecha en la que la demanda es recibida por el Tribunal y la fecha en la que el Tribunal toma la decisión y emite la sentencia. Estos datos son interesantes si se analizan los efectos que la adopción de medidas que restringen las importaciones pueden tener sobre el comercio intracomunitario. En primer lugar, el tiempo transcurrido entre estas dos fechas oscila entre cuatro meses y dos años. Pero no solo es este tiempo, ya que como mencione anteriormente el proceso se inicia cuando el país eleva la queja ante la Secretaría, y este tiempo que demora la Secretaría en resolver y decidir si el proceso se lleva ante el Tribunal, se le debe sumar al tiempo que dura el proceso en este organismo. Esto indudablemente tiene efectos sobre el comercio, ya que mientras el proceso esta en la Secretaría y

luego pasa al Tribunal, la medida estará vigente y por lo tanto las importaciones se ven restringidas.

El análisis de la información obtenida a partir de los casos llegados al Tribunal, permite ver varios aspectos importantes referentes al comercio intracomunitario. Primero, que los países de la CAN, al igual que la mayoría de los países, hacen uso de medidas paraarancelarias para restringir las importaciones de sus socios comerciales, específicamente en este caso de los otros países de la subregión. Segundo, la adopción de medidas de este tipo realmente afecta el comercio, ya que como se puede observar en las cifras sobre exportaciones o importaciones, de algunos de los productos sobre los que recaen las medidas, estas ha disminuido considerablemente en la mayoría de los casos, durante los años en los que se aplicó la medida. Tercero, que la situación se agrava si se tiene en cuenta el tiempo transcurrido hasta que la Secretaria o el Tribunal tomen las decisiones correspondientes, tiempo en el que la medida puede estar vigente, afectando el comercio. Es necesario que los países se comprometan a adoptar las políticas indispensables para evitar el uso indiscriminado de este tipo de medidas que no permiten que el proceso de integración avance y se consolide la Zona de Libre Comercio.

En este sentido son importantes los compromisos que suscribieron los presidentes de los cinco países a comienzos de este año, en Santa Cruz de la Sierra, para consolidar y profundizar la zona de libre comercio, y para la adopción de medidas tendientes a la eliminación de obstáculos y nuevas restricciones al comercio entre los países de la subregión, entre otros aspectos. Es necesario que no solo se quede en buenas intenciones, sino que los países adopten las políticas necesarias para que los compromisos adquiridos se cumplan. Es importante que la voluntad política, que hasta ahora ha faltado, para que el proceso de integración funcione como se espera, sea el común denominador entre los mandatarios de los países miembros, y se alcancen los objetivos trazados.

El deterioro de las condiciones macroeconómicas, es un determinante importante para que los países recurran a este tipo de mecanismos. Lo que está sucediendo desde hace algunos años en la

región, y el panorama hacia el futuro, que no parece muy favorable para ninguno de los países de América Latina, hace pensar que las condiciones, por lo menos a corto plazo, no van a mejorar. Entonces, hacia un futuro próximo se podría pensar que el uso de este tipo de medidas se puede incrementar, básicamente si las condiciones económicas para los países de la región no mejoran. Esto puede llevar a los países a intensificar el uso de medidas proteccionistas, afectando especialmente a las exportaciones de otros países en desarrollo.

CONCLUSIONES

La globalización y la liberalización del comercio no han favorecido a los países en desarrollo, ya que las condiciones económicas se han deteriorado. Los niveles de vida y de ingreso de sus habitantes han descendido, la pobreza ha aumentado y la brecha entre ricos y pobres se ha acentuado. Con la implementación de las reformas estructurales en estos países, como contraparte política de la ayuda financiera bilateral y multilateral, no se han logrado los resultados que, en cuanto a crecimiento, se decía se iban a alcanzar. La realidad que se vive en los países en desarrollo ha demostrado que los programas de ajuste y la liberalización comercial no permiten que estos países crezcan, y por lo tanto la relación positiva, que los organismos internacionales promulgan, entre apertura y crecimiento no se cumple.

A pesar de los logros en cuanto a reducción de las barreras arancelarias, en el comercio mundial siguen existiendo una serie de obstáculos que impiden la libre circulación de las mercancías. Los países en desarrollo han liberalizado sus importaciones, pero no han hecho lo mismo los países desarrollados, a pesar de su retórica librecambista, que mantienen medidas que afectan, principalmente, las exportaciones de los países en desarrollo en lo que estos tienen ventaja comparativa, es decir productos agrícolas y los intensivos en mano de obra como textiles, calzado, y productos agroindustriales.

El uso de medidas no arancelarias, según los planteamientos de algunos teóricos, está determinado por el comportamiento macroeconómico, es decir, cuando las condiciones se deterioran, aumentan las demandas por protección. Igualmente se plantea que los niveles preexistentes de aranceles pueden influenciar las demandas sociales por medidas no arancelarias, en este sentido éstas vendrían a ser sustitutas de los aranceles, en la medida en que son usadas para

proteger industrias que han perdido la protección arancelaria. También se podría decir, analizando lo que ocurrido en la CAN, con respecto al uso de este tipo de medidas, que su uso se incrementa cuando crecen las exportaciones. Es decir, que los países tienden a usar medidas que restringen las importaciones, cuando los flujos comerciales aumentan.

El comercio exterior puede ser una importante motor de crecimiento para los países en desarrollo, ya que éste se puede fomentar cuando las exportaciones del país lo impulsan. La apertura al comercio internacional ayudó a numerosos países a crecer mucho más rápido de lo que habrían podido en caso contrario. Pero la mayoría de los países en desarrollo no tienen acceso a los mercados de los países desarrollados, por lo que los beneficios que se podrían derivar del comercio no se logran. Las múltiples barreras que se imponen a las exportaciones procedentes de los países en desarrollo, más los subsidios que otorgan a sus productores y exportadores los países desarrollados, no permiten que los beneficios se distribuyan a todos los países, sino que se concentran en los países desarrollados.

Sin embargo, la sola reducción de barreras al comercio en los países desarrollados no aumentará automáticamente la participación de los países en desarrollo en los mercados mundiales. Los países tienen que prepararse para competir a nivel internacional, es decir, para que sus productos cumplan con los requisitos exigidos en el mercado mundial. Pero muchos de estos países carecen de los medios para adaptar sus procesos productivos a las exigencias internacionales en cuanto a calidad, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otras. Es necesario que se hagan esfuerzos para adecuar las instituciones, la infraestructura y el personal para que se puedan cumplir con los requisitos exigidos, y así aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado. En este sentido es importante que incorporen a su normativa nacional los estándares internacionales, de manera que no se constituyan en fuentes de restricción a sus exportaciones.

Los países en desarrollo han logrado una mayor participación en el comercio mundial y la composición de sus exportaciones ha variado, teniendo mayor peso los productos manufacturados,

en relación con los agrícolas. Además el comercio entre países en desarrollo ha crecido con mayor rapidez. Esto es importante porque de mantenerse esta tendencia se disminuiría la dependencia que se tiene con respecto de lo que ocurra en los países desarrollados, es decir, que el comportamiento de las exportaciones de los países en desarrollo esté determinado por lo que ocurra en el centro. Además, esto podría permitir que los procesos de integración regional, en los que participan países en desarrollo, se puedan consolidar y fortalecer, en la medida en que su comercio intrasubregional crezca.

Tendiente a la consolidación de los procesos de integración regional es importante que los países hagan los esfuerzos necesarios para la eliminación de los obstáculos al comercio entre los países miembros. Desafortunadamente, el uso de barreras paraarancelarias se ha incrementado y los países en desarrollo tienden a emplearlas cada vez más y con mayor frecuencia en contra de las exportaciones de otros países en desarrollo. La apertura comercial rápida e indiscriminada no ha permitido que en estos países se logren los resultados que se esperaban, no han conducido a una reactivación de las economías y ha tenido altos costos en cuanto a crecimiento y niveles de ingreso y pobreza. Es necesario que los países adopten las políticas necesarias para evitar estos efectos negativos.

Los esquemas regionales de integración sur-sur, se pueden constituir en los mecanismos que ayuden a los países en desarrollo a enfrentar en mejores condiciones las negociaciones comerciales multilaterales y los efectos negativos de los procesos de globalización y liberalización. El estar unidos y negociar en bloque les permite tener más fuerza y obtener condiciones que favorezcan más sus economías. Además, en la medida en que se fortalezcan y consoliden se pueden constituir en el mercado principal para las exportaciones de los socios.

A nivel de la CAN, de acuerdo con los casos llegados la Tribunal Andino de Justicia, el uso de medidas paraarancelarias, se ha constituido, al igual que en otras regiones, en los uno de los medios más usados, para restringir las importaciones procedentes de los otros países miembros.

Aunque los casos que han llegado hasta el Tribunal no son muchos, a la Secretaría llegan cientos de consultas y quejas relacionadas con el uso de este tipo de medidas, lo que nos indica la importancia de las mismas en el comercio intrasubregional.

El análisis de las cifras de comercio exterior de los productos afectados por las medidas, nos permite ver varios aspectos. Primero, que la adopción de una medida paraarancelaria si afecta efectivamente el comercio intrasubregional, en la medida en que las exportaciones del país afectado se disminuyen por efecto de la adopción de la medida. Segundo, que el efecto de la medida no se limita al tiempo que dura el en el Tribunal, sino que se debe tener en cuenta desde el momento en que el país decide adoptar la medida y el tiempo que demora el proceso en la Secretaría. Durante todo este tiempo las exportaciones pueden verse afectadas. Tercero, que no son solo los efectos en cuanto a cantidades exportadas, los que se originan, sino que además pueden desencadenarse otros como el desplazamiento de la demanda, el desplazamiento de la oferta, y el incremento de los costos.

Es importante que los países hagan todos los esfuerzos necesarios para lograr que el uso de medidas paraarancelarias no aumente. Los efectos negativos que la adopción de restricciones al comercio puede tener sobre las economías de los países, es una buena razón para focalizar los esfuerzos en este sentido. La consolidación y perfeccionamiento de la zona de libre comercio y por tanto del proceso de integración regional, requiere de la voluntad política de los gobiernos para alcanzar este objetivo.

BIBLIOGRAFÍA

Calle y Calle, Juan José, “ La Supranacionalidad y la Jurisdicción del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina”, *Revista Peruana de Derecho Internacional*.

Giacalone, Rita, “Las relaciones externas de los esquemas de integración de América Latina y el Caribe”, *Dinámica de las relaciones externas de América Latina y el Caribe*, SELA, 1998.

Luna Osorio, Luis. Luces y Sombras del Comercio Globalizado, Tomo I, Quito, Tinta Fresca, 1999.

Maldonado Lira, Héctor, 30 Años de Integración Andina, Lima, Secretaria General Comunidad Andina, 1999.

Mansfield, Edward D. y Marc L., “Busch The political economy of nontariff barriers: a cross-national analysis”, *International Organization*, No. 49, (1995), pp.723-729.

Oxfam Internacional, Cambiar las reglas, 2002.

Rico Frontaura, Víctor, “La Comunidad Andina y los procesos de integración regional: una visión de futuro”; *Análisis Internacional*, 13, Lima, CEPEI,1997.

Rosemberg, Tina, “The Free- Trade Fix”, *The New York Times Magazine*, 18 de agosto de 2002.

Salgado, Germánico, “El grupo andino de hoy”, Quito, Corporación Editora Nacional, 1998.

DOCUMENTOS INTERNET

- “33 años de integración comercial”, Secretaria General, www.comunidadandina.org
- Clemens, Michael A., Williamson, Jeffrey G, “A Tariff-Growth Paradox? Protection’, impact the world around 1875-1997”, *Working paper 8459*, www.nber.org
- “Comercio de Bienes”, www.comunidadandina.org
- “Con el comercio hacia el futuro”, www.wto.org
- David Dollar and Aart Kraay, “Trade, growth and poverty”, *Finance and developmet* (Sept.2001), Vol 38, n. 3, www.worldbank.org, Internet.
- DEEPAK, Nayyar, “El pasado nos alcanza”, www.tercermundoeconomico.org.uy
- “El comercio mundial sufre una marcada ralentización en 2001 en medio de la incertidumbre del panorama internacional”, OMC Noticias, www.wto.org
- “Exportaciones intracomunitarias 2001”, www.comunidadandina.org
- “Información Estadística Mensual”, www.bce.fin.ec
- “Intereses y opciones para América Latina y el Caribe en las negociaciones agrícolas de la OMC”, Secretaría Permanente del SELA, www.sela.org
- “La liberalización del comercio mundial y los países en desarrollo”, www.imf.org
- Lankes, Hans Peter, “Market Access for Developing Countries”, www.imf.org
- “Las barreras no arancelarias”, *Apuntes Universidad del Pacífico*, www.up.edu.pe
- Maskus, Keith E, Wilson, John S, Tsunehiro, Otsuk. Quantifying the impact of technical barriers to trade: a framework for analysis. Policy Research Working Paper; WPS 2512, p. 3. www.worldbank.org
- “Non-Tariff Barriers or Disguised Protectionism” *Briefing Paper* (N2/1997), www.cut.org
- “Normativa Andina”, www.comunidadandina.org
- “Perspectivas Económicas Mundiales y los Países en Desarrollo Informe 2001”, www.wto.org
- Rodríguez, Francisco y Rodrik, Dani, “Trade Policy and Economic Growth: A skeptic’s guide to the cross-national evidence“
- Stephenson, Sherry M., “Standards, Conformity assessment and developing countries E *Policy Research*, Working paper, WPS1826, www.worldbank.org

ANEXO No. 1

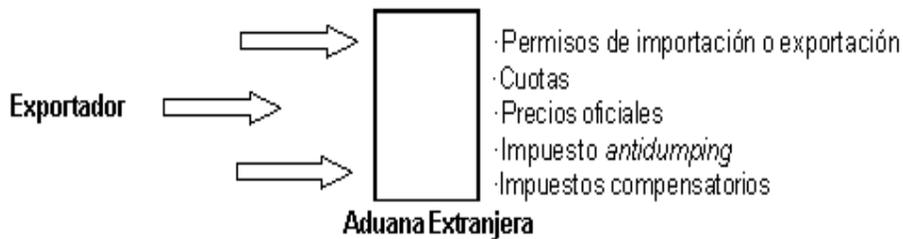
Medidas paraarancelarias

Medidas que aumentan el costo de las importaciones de forma análoga a como lo hacen las medidas arancelarias, es decir, en un determinado porcentaje o suma, calculados respectivamente sobre la base del valor o de la cantidad. Se distinguen básicamente 4 grupos: recargos aduaneros, gravámenes adicionales, gravámenes internos sobre productos importados y aforo aduanero basado en un precio administrativo.¹

Clasificación de las barreras no arancelarias²

El número de barreras no arancelarias existentes es muy amplio. No obstante, algunas son más conocidas y se emplean con frecuencia en el comercio internacional de mercancías. Las barreras no arancelarias se pueden dividir en cuantitativas y cualitativas.

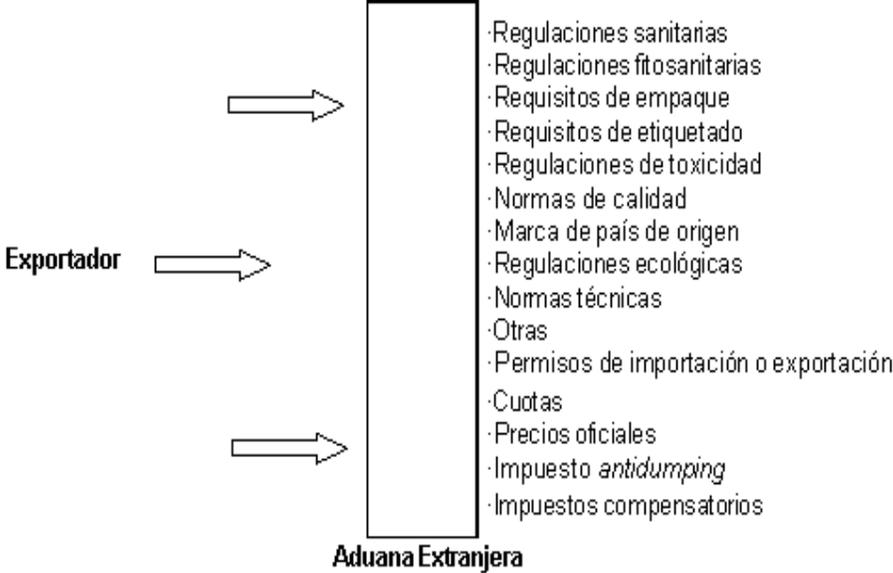
Regulaciones no arancelarias cuantitativas



¹ www.aladi.org

² www.bancomext.com

Regulaciones no arancelarias cualitativas



Anexo. No. 2

Normas de la Organización Mundial del Comercio Sobre el Uso de Medidas Paraarancelarias

Obstáculos no arancelarios³

Para lograr una mayor liberalización y expansión el comercio mundial la OMC busca aumentar el acceso a los mercados, mediante la reducción o eliminación de los aranceles, las restricciones cuantitativas y otras medidas no arancelarias.⁴ En lo que hace referencia a estas últimas las regulaciones se encuentran dentro de una serie de acuerdos que tratan de diversas cuestiones técnicas, burocráticas o jurídicas que podrían constituir obstáculos al comercio. Entre éstos tenemos los que se relacionan con los siguientes temas:

- Reglamentos técnicos y normas
- Régimen de licencias de importación
- Normas para la valoración en aduana de las mercancías
- Inspección previa a la expedición: nuevos controles de las importaciones
- Normas de origen
- Medidas en materia de inversiones.

Reglamentos Técnicos y Normas.⁵

El Acuerdo sobre Obstáculos técnicos al Comercio trata de temas relacionados con reglamentos técnicos y normas industriales que, por el hecho de variar entre los países y por tanto ser numerosas, plantean dificultades tanto a productores como a exportadores. Por otra parte, se reconoce que si las normas se establecen de manera arbitraria pueden constituirse en obstáculos al

³ Obstáculos no arancelarios: tecnicismos, trámites burocráticos, etc. Comercio de Bienes www.wto.org

⁴ op.cit. Luces y Sombras del Comercio Globalizado, p. 227

⁵ Textos Jurídicos de la OMC. Acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías. www.wto.org

comercio en la medida en que se utilicen con fines proteccionistas. En este sentido “El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio trata de garantizar que los reglamentos técnicos y las normas, así como los procedimientos de prueba y certificación, no creen obstáculos innecesarios al comercio. La versión de la OMC es una modificación del Código negociado en la Ronda de Tokio de 1973-79”.

Se reconoce que los países tienen el derecho a adoptar las normas que consideren convenientes, ya sea para la protección de la salud y la vida de las personas y de los animales o la preservación de los vegetales, para la protección del medio ambiente o en defensa de otros intereses de los consumidores. A fin de evitar demasiadas normas se anima a los países, pero no se les obliga, para que utilicen las normas internacionales. En el Acuerdo se establece que los procedimientos para determinar la conformidad de los productos con las normas nacionales han de ser justos y equitativos. Se fomenta el reconocimiento mutuo de las evaluaciones de la conformidad. Para garantizar que los exportadores puedan tener acceso a la información sobre las últimas normas y procedimientos, ésta debe ser suministrada por los gobiernos de los países miembros de la OMC, mediante servicios nacionales de información.

Licencias de Importación.⁶

A pesar de que su uso ha disminuido, están sujetas a la disciplina de la OMC. Según el Acuerdo los Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación debe ser sencillo, transparente y previsible. En el Acuerdo se establecen criterios para la expedición automática de licencias (si cumplen determinadas condiciones), de manera que el procedimiento utilizado no tenga efectos de restricción del comercio. En los casos en los que las licencias no se expiden de manera automática el Acuerdo trata de reducir al mínimo la carga que corresponde a los importadores. La expedición de las licencias no debe tardar más de treinta días, o sesenta si se examinan todas las solicitudes al mismo tiempo.

⁶ Textos Jurídicos de la OMC. Acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías. www.wto.org

Algunas licencias se expiden de manera automática si se cumplen determinadas condiciones, en el Acuerdo se establecen criterios con arreglo a los cuales se supone no tienen efectos de restricción del comercio. Para las licencias que no se expiden de manera automática, el Acuerdo trata de que las cargas administrativas que hayan de soportar los importadores deben limitarse a lo absolutamente necesario, de manera que no constituyan de por sí una restricción o distorsión de las importaciones. Los organismos que se ocupan de la expedición de las licencias no deben normalmente tardar más de 60 días en tramitar una solicitud.

Normas para la valoración en Aduana de las Mercancías.⁷

El Acuerdo de la OMC sobre Valoración en Aduana es el “Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994” , más dos Decisiones Ministeriales la “Decisión sobre: el Acuerdo relativa a los casos en que las administraciones de aduanas tengan motivos para dudar de la veracidad o exactitud del valor declarado” y la “Decisión sobre los textos relativos a los valores mínimos y a las importaciones efectuadas por agentes exclusivos”. El Objeto es establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro que se ajuste a las realidades comerciales y evite la utilización de valores arbitrarios o ficticios. Con las decisiones adoptadas en la Ronda Uruguay, las administraciones de aduana pueden solicitar información adicional cuando consideren dudosos los valores declarados de las mercancías importadas.

Inspección previa a la expedición.⁸

La inspección Previa a la Expedición es la práctica de verificar pormenores de la expedición de las mercancías pedidas al extranjero (precio, cantidad, y calidad), por medio de empresas privadas especializadas. Es utilizada por los gobiernos, especialmente de países en desarrollo, como un

⁷ Textos Jurídicos de la OMC. Acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías. www.wto.org

⁸ Textos Jurídicos de la OMC. Acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías. www.wto.org

medio para proteger los intereses nacionales. A las actividades de las entidades encargadas de la inspección previa son aplicables los principios y obligaciones del GATT. Las obligaciones que se imponen a los gobiernos usuarios comprenden la no discriminación, transparencia, protección de la información comercial confidencial, evitación de demoras irrazonables, utilización de directrices específicas para realizar la verificación de precios, y evitación de conflictos de intereses por las entidades de inspección. Por su parte los países exportadores, con respecto a los países usuarios de los servicios de inspección previa, están obligados a la no discriminación en la aplicación de las leyes y reglamentos nacionales, la pronta publicación de esas leyes y reglamentos, y la prestación de asistencia técnica cuando se solicite.

Normas de Origen⁹

Los criterios aplicados sobre “normas de origen” buscan determinar en donde se ha fabricado un producto, en la medida en que hay una serie de medidas que discriminan entre los países exportadores teniendo en cuenta precisamente éste criterio. El Acuerdo exige a los países miembros de la OMC transparencia en las normas y, que estas no se constituyan en restricción, distorsión o perturbación del comercio internacional. El objetivo del Acuerdo es el establecimiento de normas de origen armonizadas entre todos los miembros de la OMC, excepto en lo que se refiere a algunos tipos de comercio preferencial, buscando que las normas objetivas, comprensibles y previsibles.

Medidas en Materia de Inversiones.¹⁰

En lo relacionado con este aspecto la normativa se encuentra en el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC), que se aplica únicamente a las medidas que afectan al comercio de mercancías, teniendo en cuenta que ciertas medidas en materia de inversiones pueden tener efectos de restricción y distorsión del comercio. En el acuerdo se estipula que se aplicará el principio de “trato nacional” para las empresas extranjeras o

⁹ Textos Jurídicos de la OMC. Acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías. www.wto.org

¹⁰ Textos Jurídicos de la OMC. Acuerdos multilaterales sobre el comercio de mercancías. www.wto.org

los productos extranjeros. Anexa al Acuerdo hay una lista de las MIC que se reconocen como incompatibles con los correspondientes artículos del GATT, tales como las que proscriben la compra de una empresa de determinados niveles de productos de origen nacional, o aquellas que limiten las importaciones de una empresa o establezcan objetivos e exportación para esa empresa.

Medidas en materia de salud y seguridad¹¹

Aquí se hace referencia a la aplicación de reglamentaciones en materia de inocuidad de alimentos, protección de los animales y preservación de los vegetales. En el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias se reconoce el derecho e los gobiernos aplicar este tipo de medidas, pero se estipula que deben estar basadas en principios científicos y aplicarse únicamente en la medida necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y los animales o para preservar los vegetales. En el acuerdo se establece la no discriminación. Se anima a los países miembros a que basen sus medidas en las normas y recomendaciones internacionales. No obstante los miembros pueden establecer o mantener normas si existe una justificación científica. El acuerdo contiene disposiciones en materia de procedimiento de control, inspección y aprobación.

Facilitación el Comercio¹²

Se define la facilitación del comercio como la simplificación y armonización de los procedimientos internacionales que rigen el comercio Comprende una amplia gama de actividades entre las que cabe citar los procedimientos de importación y exportación (por ejemplo, trámites de aduanas o de concesión de licencias); las formalidades de transporte; los pagos, seguros y otros requisitos financieros. En el artículo VIII del GATT de 1994 se reconoce la necesidad de reducir al mínimo los efectos y la complejidad de las formalidades de importación y exportación y los requisitos relativos a los documentos conexos exigidos. Los trabajos realizados en la OMC se han centrado principalmente en los trámites de aduanas y paso de fronteras.

¹¹ Medidas en materia de salud y seguridad. Acuerdo sobre Agricultura. www.wto.org

¹² La facilitación del comercio en los trabajos preparatorios de la Conferencia Ministerial de Seattle www.wto.org

El incremento del comercio internacional junto con los bajos niveles arancelarios y la tecnología disponible para mejorar la gestión del comercio transfronterizo y la distribución de mercancías han despertado el interés de la comunidad empresarial internacional en lo referente a la mejora de la infraestructura del comercio internacional. Las pérdidas que sufren las empresas debido a las demoras en frontera, los requisitos de documentación poco claros y con frecuencia innecesarios y la falta de automatización de los procedimientos comerciales prescritos por los gobiernos se considera que en muchos casos exceden el costo de los aranceles. Los analistas señalan que la razón por la que muchas empresas pequeñas y medianas no participan activamente en el comercio internacional tiene que ver más con el papeleo que con los obstáculos arancelarios.

Anexo No.3

Normativa de la Comunidad Andina

Reglamentos Técnicos¹³

Los reglamentos técnicos resultan de la aplicación de normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad o cualquier instrumento normativo de carácter obligatorio, exceptuando aspectos sanitarios, fito y zoosanitarios. En junio del 2001 se aprobó la Decisión 506 sobre “Reconocimiento y aceptación de certificados de productos que se comercialicen en la Comunidad Andina”, que constituye un adelanto en el proceso de eliminación de este tipo de obstáculos, ya que simplifica las actividades de evaluación de la conformidad por parte de los países miembros. Paralelamente se avanza en el sistema de armonización de los instrumentos técnicos normativos dispuesto por la [Decisión 419](#), de 1997, sobre Sistema Andino de Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología. En este aspecto, mediante Resolución 313, de 1999, se aprobaron los Reglamentos de las Redes Andinas que operan la Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación y Metrología de la Comunidad Andina.

El Sistema Andino de Calidad es el organismo encargado de propiciar la fluidez del comercio intracomunitario, mediante la eliminación de los obstáculos técnicos innecesarios, y de incentivar la mejora de la calidad de los bienes y servicios que se producen en la subregión. A la fecha, están disponibles los inventarios de productos con requisitos técnicos obligatorios de todos los países de la CAN. La certificación de conformidad de los productos con requisitos obligatorios podrán ser emitidos por los organismos de certificación reconocidos y acreditados de cada país.

¹³ Comercio de Bienes. www.comunidadandina.org.

La actividad normalizadora de la Red Andina de Normalización (RAN) tiene por finalidad dotar de "normas andinas" a los productos que se comercializan en la subregión como resultado de la armonización de las normas vigentes en cada país o la adopción de normas internacionales que se consideren de interés subregional. Se han adoptado 50 normas andinas y el nuevo reglamento de la Red Andina de Normalización, que establece los lineamientos a seguir para la adopción, armonización, elaboración, publicación y difusión de las normas andinas

La actividad de acreditación consiste en evaluar y dar fe que los laboratorios de ensayo y calibración, los organismos de certificación, las entidades de inspección y las personas son técnicamente competentes para desarrollar una tarea determinada. El objetivo es ampliar en los Países Miembros las redes de laboratorios de ensayo y organismos de certificación que soportan la evaluación de conformidad de la producción y el comercio.

Objetivos de la Red Andina de Normalización.¹⁴

- Administrar el proceso de normalización andino, facilitando la armonización gradual de las normas nacionales vigentes en los Países Miembros, o adoptando normas internacionales de interés comunitario.
- Orientar el proceso de normalización a los productos y servicios que representan el mayor porcentaje del intercambio comercial en la Comunidad Andina y con terceros.
- Utilizar la Norma Andina como instrumento de penetración de mercados y transferencia de tecnología, y no como restricción técnica al comercio.
- Servir de sustento técnico a los diferentes procesos andinos de acreditación, ensayos, certificación, reglamentación técnica y metrología.

Utilizar eficientemente los recursos de la Comunidad Andina, a través de la implantación de procedimientos de notificación previa entre los conformantes de la Red, de tal forma que no se dupliquen esfuerzos en los Países Miembros.

¹⁴ Normativa Andina. www.comunidadandina.org.

Sistema andino de sanidad agropecuaria.¹⁵

En lo que se refiere a sanidad agropecuaria La Decisión 515 reforma y actualiza a la Decisión 328, que conforme al Acuerdo de Cartagena establece el marco jurídico andino para la adopción de normas y programas comunes, instrumentos que permiten mejorar los niveles sanitarios y fitosanitarios de los Países Miembros y con ello facilitar el comercio y contribuir a alcanzar el objetivo del mercado único. Para esto se cuenta con el Sistema Andino de Sanidad Agropecuaria, adecuado a los avances del Proceso de Integración Subregional, según el cual las medidas que se apliquen deben ser consistentes con la normativa de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF), la Oficina Internacional de Epizootias (OIE) y la Comisión del Codex Alimentarius.

En este sentido los Países Miembros deben vigilar y mantener una acción coordinada frente al riesgo de ataque de plagas y enfermedades exóticas para su agricultura y ganadería, y prevenir la diseminación de las que actualmente existen en su territorio, sin que ello constituya una restricción encubierta al comercio agropecuario intrasubregional. Para lograr una participación creciente y efectiva en el comercio internacional los Países Miembros deben elevar de manera sostenida sus niveles sanitarios y fitosanitarios a fin de mejorar la calidad de la producción agrícola y animal de la Subregión.

Normas de Origen¹⁶

Durante casi dos décadas, el comercio entre los países andinos se rigió por las normas de origen de la antigua Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), vigente desde 1960. Actualmente la Comunidad Andina dispone de normas propias para la calificación de origen de las mercancías, adoptadas por medio de la [Decisión 416](#) de julio de 1997. En ellas se establecen las condiciones que deben cumplir los productos para ser considerados originarios de la subregión

¹⁵ Comercio de Bienes. www.comunidadandina.org.

¹⁶ Comercio de Bienes. www.comunidadandina.org.

y beneficiarse del mercado ampliado, y que las medidas alcancen sólo a los productos de los países comprometidos en el proceso de integración.

Según la Decisión 416 las mercancías califican como originarias si son producidas o manufacturadas totalmente a partir de productos de cualquier país miembro; o mercancías en cuya elaboración se utilicen materiales no originarios que se sometan a un proceso de transformación, el cual se refleje en un cambio de partida arancelaria; o las mercancías que son resultado de la operación de ensamblaje y en los que se haya utilizado materiales originarios de la subregión. Las mercancías llamadas íntegramente producidas: comprende a los productos naturales (minería, agricultura y pesca) y aquellos manufacturados totalmente a partir de éstos en territorio de cualquier país miembro.

La Decisión 416 reglamenta los procedimientos de declaración y certificación, la utilización de certificados de origen, la responsabilidad de las entidades que designen los respectivos gobiernos y el control que se debe ejercer, así como los procedimientos a seguir en casos de divergencia.

Libre Competencia¹⁷

Cuando por medio de acuerdos, actuaciones paralelas o prácticas concertadas entre empresas se restrinja o se pueda restringir, impedir o falsear la competencia, o cuando ésta se afecte por la explotación abusiva por una o varias empresas de su posición de dominio en el mercado, se considera que existen restricciones a la libre competencia. Para evitar esto se cuenta con la Decisión 285, que es aplicable cuando las prácticas restrictivas se originan en la subregión o en las que intervengan una empresa que desarrolla su actividad económica en un País Miembro

La Secretaría General se pronunciará mediante una declaración de prohibición cuando determine la existencia de una práctica restrictiva de la libre competencia que genere amenaza de perjuicio o perjuicio. Asimismo, podrá determinar la aplicación de medidas tendientes a eliminar o atenuar

¹⁷ Comercio de Bienes. www.comunidadandina.org.

las distorsiones que motivaron el reclamo. Estas medidas podrán consistir en la autorización para que los países donde realicen su actividad económica las empresas afectadas puedan aplicar aranceles preferenciales en relación con los compromisos arancelarios subregionales, para los casos de importaciones de los productos afectados por la práctica restrictiva de la libre competencia.

Anexo No. 4

Declaración de Santa Cruz de la Sierra

Durante reunión extraordinaria del Concejo Presidencial Andino, en Santa Cruz de la Sierra en enero del 2002, los Jefes de Estado acordaron en cuanto a la Zona de Libre Comercio (ZLC), consolidarla y perfeccionarla a más tardar el 1 de junio del 2002. En cuanto a medidas tendientes a la eliminación de obstáculos al comercio se acordó no incluir nuevas restricciones al comercio. Para eliminar contingentes y cualquier restricción cuantitativa actualmente vigente, revisar, en un plazo no mayor a 60 días, el régimen de origen comunitario y/o establecer mecanismos compensatorios o requisitos específicos de origen. Armonizar requisitos sanitarios y fitosanitarios y resolver los conflictos generados por la imposición de restricciones de éste tipo. Asegurar el tránsito de carga por carretera y para adoptar los mecanismos internos pertinentes¹⁸

En el mes de marzo los ministros de Comercio Exterior de los países de la Comunidad Andina aprobaron un programa de trabajo para dar cumplimiento a las directrices presidenciales de Santa Cruz. En lo que respecta a los mandatos referidos a la ZLC, los ministros ratificaron la necesidad de eliminar todo tipo de obstáculos que impidan su buen funcionamiento y decidieron perfeccionar los mecanismos que permitan lograr ese objetivo. El programa de trabajo prevé una serie de reuniones para lograr avances sustantivos, antes de la próxima cumbre presidencial, en la armonización de los mecanismos correctivos que serán utilizados en casos de distorsión. Contempla la elaboración de un inventario de obstáculos al comercio y la presentación de inventarios de casos o productos con restricciones cuantitativas y restricciones actualmente vigentes, que le hayan sido notificadas. En lo que si se avanzo fue en la armonización de

¹⁸ Declaración de Santa Cruz de la Sierra. www.comunidadandina.org

requisitos sanitarios y fitosanitarios, al aprobar nuevas normas sobre Sanidad Agropecuaria y Productos Cosméticos.¹⁹

¹⁹ Declaración de Caracas. www.comunidadandina.org

Anexo No. 5

**PROCESOS LLEVADOS POR EL TRIBUNAL ANDINO DE JUSTICIA 1996-
2002**

Cuadro No. 1

CUADRO DE LOS PROCESOS LLEVADOS POR EL TRIBUNAL ANDINO DE JUSTICIA 1996-2002

AÑO	ACCION	MEDIDA ADOPTADA	INTERPUESTA POR	PAIS AFECTADO	PAIS INCUMPLE	SECTOR	PRODUCT
1996	1-AI-96 Otorgamiento de patentes sin cumplir condic.	ADMINISTRATIVA	Junta	General	Ecuador	Varios	
	2-AI-96 Restricción importaciones Prop. Ind.	ADMINISTRATIVA	Venezuela	Venezuela	Ecuador	Industrial	Cigarrillos
	3-AI-96 Restricción importaciones de café tostado	M. SANITARIAS	Junta	Colombia	Venezuela	Agrícola	Café
	4-AI-96 Derechos correctivos en forma de gravámenes arancelarios	ARANCELES	Venezuela	Venezuela	Colombia	Agrícola	Azúcar
1997	1-AI-97 Medidas fitosanitarias a las M de ajo de Perú	FITOSANITARIAS	Junta	Perú	Venezuela	Agrícola	Ajo
	2-AI-97 Medidas restrictivas a la importación de licores de Colombia	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	Colombia	Ecuador	Industrial	Licores
	3-AI-97 Tratamiento discriminatorio contra los licores provenientes de la región	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	General	Colombia	Industrial	Licores
1998	1-AI-98 Transporte internacional de mercancías por carretera Restricciones	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	Ecuador	Perú	Servicios	Transporte
	2-AI-98 Transporte internacional de mercancías por carretera Restricciones	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	Perú	Ecuador	Servicios	Transporte
	3-AI-98 Negación de expedición de permisos fitosanitarios	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	Perú	Venezuela	Agrícola	Cebolla
	4-AI-98 Prohibición del ingreso de banano ecuatoriano por la presencia de sigatoca negra	FITOSANITARIA	Secretaría Gral.	Ecuador	Perú	Agrícola	Banano
	5-AI-98 Establecer excepciones a los niveles arancelarios fijados en el Convenio de Complementación en el sector automotor.	ARANCELARIA	Secretaría Gral.	General	Ecuador	Industrial	Automotores
	6-AI-98 Valoración en aduana	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	General	Venezuela	Varios	
	7-AI-98 Aplicar aranceles nacionales distintos al AEC	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	General	Ecuador		
	8-AI-98 No poner en vigencia el regimen de valoración aduanera y la declaración andina de v/r	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	General	Bolivia	Varios	
	9-AI-98 Incumplimiento del Régimen de valoración aduanera	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	General	Perú	Varios	
	10-AI-98 No aplicación de la Declaración andina de valor	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	General	Ecuador	Varios	

AÑO	ACCION	MEDIDA ADOPTADA	INTERPUESTA POR		CONTRA PAIS	SECTOR	PRODUCTO
1999	7-AI-99 No aplicación del régimen común de propiedad industrial		Secretaria Gral.	General	Perú	Varios	
	16-AI-99 Establecimiento de recargo del 15% a las importaciones comprendidas en varios códigos arancelarios	ARANCELES	Secretaria Gral.	General	Venezuela	Varios	
	19-AI-99 Gravamen a las importaciones 0.25*1000 sobre el v/r FOB de toda M. Recursos para financiar CORPEI	ARANCELES	Secretaria Gral.	General	Ecuador	Varios	
	25-AI-99 Cobro del 2% sobre el valor de las importaciones tasa por servicios aduaneros	GRAVAMEN	Secretaria Gral.	General	Venezuela	Varios	
	27-AI-99 Modificación parcial del Arancel de Aduanas colombiano	ARANCEL	Secretaria Gral.	General	Colombia	Varios	
	34-AI-99 No aplicación del tratamiento arancelario establecido para las M procedentes de Venezuela	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	Venezuela	Perú	Industrial	Medicamentos
	35-AI-99 No aplicación del tratamiento arancelario establecido para las M de gas licuado de Bolivia	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	Bolivia	Perú	Petroquímico	Gas licuado
	43-AI-99 Exigencia de autorización previa para las M de azúcar provenientes de Colombia	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	Colombia	Ecuador	Industrial	Azúcar
	46-AI-99 Prohibición, restricción y limitación del transporte internacional de mcias. Por carretera	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	Colombia	Venezuela	Servicios	Transporte
	51-AI-99 Calificación de certificados de origen	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	General	Perú	Varios	
	52-AI-99 Arancel externo común	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	General	Perú	Varios	
	53-AI-99 No otorgamiento de preferencias arancelarias otorgadas a terceros países a los miembros de la subregión		Secretaria Gral.	Perú	Ecuador	Varios	
2000	13-AI-2000 Restricciones a la importación de carne de aves y productos lácteos provenientes de la subregión	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	General	Ecuador	Industrial	Avícola Lacteos
	14-AI-2000 Importaciones de cítricos provenientes de los demás países de la subregión	SANITARIA	Secretaria Gral.	General	Venezuela	Agrícola	Cítricos
	15-AI-2000 no garantizar las condiciones nec. para el libre tránsito de los vehículos habilitados y uddes de carga debidamente registrados y, procedentes de Colombia, para el transporte internacional de mcias	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	Colombia	Ecuador	Servicios	Transporte

2000	16-AI-2000 No adoptar las medidas necesarias para garantizar el libre tránsito" de transportistas ecuatorianos en territorio colombiano	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	Ecuador	Colombia	Servicios	Transporte
	17-AI-2000 reserva de carga para transporte en buques Ley de protección de la Marina Mercante Ven	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	General	Venezuela	Servicio	Transporte
	18-AI-2000 Prohibición de importación de explosivos	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	General	Ecuador	Industrial	Explosivos
	26-AI-2000 Autorizar la importación de vehículos usados		Secretaria Gral.	General	Colombia	Industrial	Vehículos
	27-AI-2000 No aplicación del AEC en derivados de combustibles	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	General	Ecuador	Petroquímico	Derivados de combustibles
	28-AI-2000 Exoneraciones arancelarias y de otros tributos para la importación de vehículos para las empresas de turismo		Secretaria Gral.	General	Venezuela	Industrial	Vehículos
	43-AI-2000 Derechos antidumping	ANTIDUMPING	Secretaria Gral.	Colombia	Ecuador		
	44-AI-2000 negativa de renovación del Permiso de Operación de Trasporte Aéreo no Regular de Carga Internacional	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	General	Bolivia	Servicio	Transporte aéreo
	51-AI-2000 Demora en otorgamiento de permisos fitosanitarios para la importación de papa de Colombia	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	Colombia	Venezuela	Agrícola	Papa
	52-AI-2000 Expedición de permisos zoosanitarios para la X de ganado sin el cumplimiento de los requisitos establecidos	SANITARIA	Secretaria Gral.	General	Ecuador	Pecuario	Ganado en pie
	53-AI-2000 Aplicar IVA a las M de origen subregional	GRAVAMEN	Secretaria Gral.	General	Colombia	Varios	
	72-AI-2000 no tramitar las solicitudes de permisos de importación para huevos de consumo originarios de la Subregión	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	General	Venezuela	Agroindustria	Huevos
	73-AI-2000 y 80-AI-2000 establece un contingente a las importaciones de azúcar originarias de Perú y de Colombia;	ADMINISTRATIVA	Ingenios azucareros colombianos	Perú Colombia	Venezuela	Industrial	Azúcar
	74-AI-2000 Modificación del arancel total de productos correspondientes a 53 subpartidas	ARANCELES	Secretaria Gral.	General	Colombia	Varios	
	89-AI-2000 Concesión de patente de segundo uso	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	General	Perú	Industrial	Medicinas

	91-AI-2000 no retirar de su lista de excepciones al AEC hasta el 31 de julio de 1999 el 20% y hasta el 31 de enero del 2000 el 40% de las subpartidas que forman parte de dicha lista	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	General	Ecuador	Varios	
	92-AI-2000 limitación más de lo necesario de los aranceles totales resultantes de la aplicación del Sistema Andino de Franjas de Precios al comercio de determinados productos agrícolas	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	General	Venezuela	Agrícola	Varios
	93-AI-2000 Exigencia de requisitos adicionales a los establecidos en el régimen común sobre propiedad industrial.	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	General	Perú	Industrial	Medicinas
2001	1-AI-2001 Patente de segundo uso	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	General	Venezuela	Industrial	Medicamento
	25-AI-2001 sistema andino de franjas de precios		Secretaría Gral.	General	Colombia		
	26-AI-2001 No haber excluido el 40% de las subpartidas incluidas en la lista de excepciones al AEC que debió verificarse el 31-01-2000	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	General	Colombia	Varios	
	28-AI-2001 Limitación a las M de harina de soya, por razones de demanda interna, así como la exigencia de licencias previas de carácter no automático aplicadas a los productos originarios de Bolivia	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	Bolivia	Ecuador	Varios	
	32-AI-2001 falta de aplicación de las preferencias arancelarias concedidas a terceros países en favor de los demás Países de la CAN, en especial al Perú	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	Perú	Colombia	Varios	
	34-AI-2001 Haber concedido patente de segundo uso	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	General	Ecuador	Industrial	Medicamento
2002	22-AI-2002 Exigencias técnicas más allá de lo acordado	ADMINISTRATIVA	Emp. Farmaceut.	Multinacionales.	Colombia	Industrial	Medicamento
	49-AI-2002 No haber ejecutado la fase final del cron. Para el desmonte de la lista de excepciones al AEC	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	General	Venezuela	Varios	
	50-AI-2002 Restricciones al comercio de cítricos	SANITARIAS	Secretaría Gral.	General	Perú	Agrícola	Cítricos
	51-AI-2002 Falta de aplicación del sistema andino de franjas de precios	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	General	Ecuador	Agrícola	Trigo y pdtos vinculados
	52-AI-2002 Violación del principio de trato nacional a los cigarrillos importados de los países miembros	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	General	Venezuela	Industrial	Cigarrillos.

Cuadro No. 2

CUADRO DE PROCESOS RELACIONADOS CON MEDIDAS PARA ARANCELARIAS EN EL TRIBUNAL ANDINO 1996-2002

AÑO	ACCION	MEDIDA ADOPTADA	INTERPUESTA POR	PAIS AFECTADO	PAIS INCUMPLE	SECTOR	PRODUCT
1996	2-AI-96 Restricción importaciones Prop. Ind.	ADMINISTRATIVA	Venezuela	Venezuela	Ecuador	Industrial	Cigarrillos
	3-AI-96 Restricción importaciones de café tostado	M. SANITARIAS	Junta	Colombia	Venezuela	Agrícola	Café
1997	1-AI-97 Medidas fitosanitarias a las M de ajo de Perú	FITOSANITARIAS	Junta	Perú	Venezuela	Agrícola	Ajo
	2-AI-97 Medidas restrictivas a la importación de licores de Colombia	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	Colombia	Ecuador	Industrial	Licores
	3-AI-97 Tratamiento discriminatorio contra los licores provenientes de la región	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	General	Colombia	Industrial	Licores
1998	3-AI-98 Negación de expedición de permisos fitosanitarios	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	Perú	Venezuela	Agrícola	Cebolla
	4-AI-98 Prohibición del ingreso de banano ecuatoriano por la presencia de sigatoca negra	FITOSANITARIA	Secretará Gral.	Ecuador	Perú	Agrícola	Banano
1999	43-AI-99 Exigencia de autorización previa para las M de azúcar provenientes de Colombia	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	Colombia	Ecuador	Industrial	Azúcar
	51-AI-99 Calificación de certificados de origen	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	General	Perú	Varios *	
2000	13-AI-2000 Restricciones a la importación de carne de aves y productos lácteos provenientes de la subregión	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	General	Ecuador	Industrial	Avícola Lacteos
	14-AI-2000 Importaciones de cítricos provenientes de los demás países de la subregión	SANITARIA	Secretaria Gral.	General	Venezuela	Agrícola	Cítricos
	18-AI-2000 Prohibición de importación de explosivos	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	General *	Ecuador	Industrial	Explosivos
	43-AI-2000 Derechos antidumping	ANTIDUMPING	Secretaria Gral.	**	Ecuador		
	51-AI-2000 Demora en otorgamiento de permisos fitosanitarios para la importación de papa de Colombia	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	Colombia	Venezuela	Agrícola	Papa
	52-AI-2000 Expedición de permisos zoosanitarios para la X de ganado sin el cumplimiento de los requisitos establecidos	SANITARIA	Secretaria Gral.	General	Ecuador	Pecuario	Ganado en pie
	72-AI-2000 no tramitar las solicitudes de permisos de importación para huevos de consumo originarios de la Subregión	ADMINISTRATIVA	Secretaria Gral.	General	Venezuela	Agroindustria	Huevos

	73-AI-2000 establece un contingente a las importaciones de azúcar originarias de Perú y de Colombia;	ADMINISTRATIVA	Ingenios azucareros colombianos	Perú Colombia	Venezuela	Industrial	Azúcar
	80-AI-2000 establece un contingente a las importaciones de azúcar originarias de Perú y de Colombia;	ADMINISTRATIVA	Ingenios azucareros colombianos	Perú Colombia	Venezuela	Industrial	Azúcar
	93-AI-2000 Exigencia de requisitos adicionales a los establecidos en el régimen común sobre propiedad industrial.	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	General	Perú	Industrial	Medicinas
2001	28-AI-2001 Limitación a las M de harina de soya, por razones de demanda interna, así como la exigencia de licencias previas de carácter no automático aplicadas a los productos originarios de Bolivia	ADMINISTRATIVA	Secretaría Gral.	Bolivia	Ecuador	Varios	
2002	22-AI-2002 Exigencias técnicas más allá de lo acordado	ADMINISTRATIVA	Emp. Farmaceut.	Multinacionales	Colombia	Industrial	Medicamento
	50-AI-2002 Restricciones al comercio de cítricos	SANITARIAS	Secretaría Gral.	General	Perú	Agrícola	Cítricos

Anexo No. 6

**CIFRAS DE COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AFECTADOS
POR LAS MEDIDAS PARAARANCELARIAS**

PROCESO 3-AI-96 F.I. 23/09/1996 F.D. 24/03/1997									
VENEZUELA: IMPORTACIÓN DE CAFÉ TOSTADO									
Montos en miles de dólares FOB									
PARTIDA	DESCRIP.	PAIS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002/6M
21001100	Extractos esencia	Colombia	742	1952	1520	1788	2210	1642	984
21011200	Preparados	Colombia	464	-	-	-	-	-	451
21011300	Achicoria tostada	Colombia	-	-	-	-	-	8	-

PROCESO 1-AI-97 F.I. 17/02/1997 F.D.11/12/97									
VENEZUELA: IMPORTACIÓN DE AJOS DE PERU									
Montos en miles de dólares FOB									
PARTIDA	DESCRIPCIÓN	PAIS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002/4m
07032000	Ajos	Perú	-	-	-	185	1422	95-	-

PROCESO 2-AI-97 F.I. 27/10/1997 F.D. 24/09/1998																						
ECUADOR: EXPORTACIÓN DE LICORES A COLOMBIA 1980-1989																						
CODIG	DESCRIPCION	PAIS	1980		1981		1982		1983		1984		1985		1986		1987		1988		1989	
			TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB
1124300	Licor anisado	Colombia	241.1	297.2	280.9	348.8	229.5	279.5	8.6	12	-	-	6.2	4.0	-	-	-	-	-	-	-	-
1124301	Amargo de ang	Colombia	346.6	397.4	468.7	575.3	464.1	558.7	51.6	72	9	1.0	3.1	2.0	-	-	-	-	-	-	-	-
1124401	Ron	Colombia	45	197.5	1.4	3.4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1124200	Brandy	Colombia			81.0	66.8	80.6	108.9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

PROCESO 2-AI-97 F.I. 27/10/1997 F.D. 24/09/1998												
ECUADOR: EXPORTACIÓN DE LICORES A COLOMBIA												
CODIG	DESCRIPCION	PAIS	1990		1991		1992		1993		1994	
			TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB
22081000	Preparaciones a	Colombia	-	-	-	-	-	-	55.82	32.4	175.01	115.5
22084000	Ron	Colombia	-	-	-	-	0.90	1.0	-	-	-	-
22082020	Brandy	Colombia	-	-	-	-	-	-	-	-	3.82	3.50

PROCESO 3-AI-97 F.I. 30/10/1997 F.D. 24/09/1998								
COLOMBIA: IMPORTACION DE LICORES DE LA CAN			Montos en miles de dólares FOB					
PARTIDA	DESCRIP.	PAIS	1996	1997	1998	1999	2000	2001
2208909000	Los demás	Ecuador	224	138	36	1	-	-
		Venezuela	1	2	-	-	-	-
2208904200	De anís	Venezuela	329	417	105	-	-	-
2208904100	De uva (pisco, singani)	Perú	5	2	6	5	4	7
2208702000	Cremas	Venezuela	5	-	5	-	-	-
2208400000	Ron y demás aguardient	Ecuador	6	-	-	-	-	2
		Perú	0	-	-	33	12	9
		Venezuela	12	32	25	12	347	811

PROCESO 3-AI-97 F.I. 30/10/1997 F.D. 24/09/1998								
COLOMBIA: EXPORTACIÓN DE LICORES A LA CAN			Montos en miles de dólares FOB					
PARTIDA	DESCRIP.	PAIS	1996	1997	1998	1999	2000	2001
2208202000	Aguardiente de vino	Perú	7	-	-	-	-	-
		Venezuela	157	269	227	-	-	-
2208400000	Ron y demás aguardient	Bolivia	56	73	53	56	73	19
		Ecuador	273	83	-	9	94	349
		Perú	725	417	337	190	355	613
		Venezuela	1372	1816	2016	2250	1565	1543
2208702000	Cremas	Bolivia	-	2	-	2	-	-
		Perú	9	9	2	6	8	4
		Venezuela	-	-	-	-	73	139
2208904200	De anís	Venezuela	329	417	105	0	0	0

PROCESO 3-AI-98 F.I. 28/04/1998 F.D. 11/02/1999								
VENEZUELA: IMPORTACIÓN DE CEBOLLAS DE PERU			Montos en miles de dólares FOB					
PARTIDA	DESCRIPCIÓN	PAIS	1997	1998	1999	2000	2001	2002/4m
06011000	Bulbos cebollas tubércul	Perú	-	-	3	10	-	-

PROCESO 4-AI-98 F.I. 09/02/2000 F.D. 12/12/1999														
ECUADOR: EXPORTACIONES DE BANANO A PERU														
CODIGO	DESCRIPCION	PAIS	1996		1997		1998		1999		2000		2001	
			TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB
0105190000	Banano	Perú	-	-	-	-	-	-	19.95	4.515	95.688	15.071	-	-

PROCESO 43-AI-99 F.I. 06/09/1999 F.D. 23/11/2000								
ECUADOR: IMPORTACION DE AZUCAR DE COLOMBIA								
Montos en miles de dólares FOB								
PARTIDA	DESCRIPCIÓN	PAIS	1997	1998	1999	2000	2001	2002/4m
17011110	Chancaca	Colombia	-	-	-	6	5	-
17011190	Los demás	Colombia	2852	634	238	-	11	-
17019900	Los demás	Colombia	31551	78921	3970	4137	1466	111

PROCESO 13-AI-2000 F.I. 09/02/2000 F.D. 08/02/2001														
ECUADOR: IMPORTACIÓN DE LACTEOS DE LA CAN														
CODIGO	DESCRIPCION	PAIS	1996		1997		1998		1999		2000		2001	
			TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB	TON	FOB
0401200000	Con un compue	Colombia			497.406	303.042								
0401300000	Con un compue	Colombia	61.725	137.027	319.588	381.607	240.052	466.251	122.305	239.723	13.14	23.284	163.368	270.49
0402911000	Leche evaporad	Perú	103.123	121.568	160.035	208.448	160.17	205.04	165.254	157.262	198.412	155.763	228.644	203.186
0402991000	Leche condensa	Colombia	278464	691.445	211.2	436.345	341.76	669.876	115.2	212.985	118.752	207.444	342.922	579.387
0403100000	Yogur	Colombia	1036.442	1127.965	2407.667	2103.322	2752.553	2135.330	925.061	690.147	11.868	8.611	141.896	93.823
0407001000	Para incubadora	Colombia			5	18.3	10	42.36						
		Perú			23.233	81.568	148.97	510.443			53.385	116.019	391.424	1019.925
0402211100	En envase	Colombia			198.282	873.820	276.621	1124.327						
0406100000	Queso fresco	Colombia					114.119	212.379	59.174	103.041	4.365	6.972	42.986	67.64
0406200000	Queso de crema	Colombia					297.399	83.277	11.987	51.411	1.436	6.762	21.049	80.024
0402109000	Las demás	Colombia							1.072	0.1	56	135.8	60	175.86

PROCESO 13-AI-2000 F.I. 09/02/2000 F.D. 08/02/2001														
ECUADOR: IMPORTACIÓN AVÍCOLAS DE LA CAN														
CODIGO	DESCRIPCION	PAIS	1996		1997		1998		1999		2000		2001	
			TON	FOB	TON	FOB								
0105190000	Los demás	Colombia			0.42	5.02			0.256	6.68				
0105110000	Gallos y gallinas	Colombia	1.462	61.262	5.662	254.075	7.56	185.139	4.741	176.927	6.596	149.971	11.096	385.192
		Perú			1.3	12.8	0.392	28.522	0.229	8.6	1	41.17	9.984	228.314
		Venezuela	0.833	112.908	1.078	160.949	1.08	150.485	0.975	150.132	2.7	245.804	2.01	200.238
0105110000	Pollitos	Venezuela	2.107	296.199	0.244	38.033								
0105120000	Pavos	Perú	0.252	12.85	-	-	-	-	-	-	0.62	25.94	2.079	70.776

PROCESO 14-AI-2000 F.I. 18/02/2000 F.D. 27/06/2000										
VENEZUELA: IMPORTACIÓN DE CÍTRICOS DE LA CAN										
Montos en miles de dólares FOB										
PARTIDA	DESCRIPCIÓN	PAIS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002/4m	
08052010	Mandarinas	Colombia	-	-	-	-	-	-	-	3
		Perú	-	-	0	-	16	305		305

PROCESO 18-AI-2000 F.I. 09/02/2000 F.D. 27/09/2000									
ECUADOR: IMPORTACIÓN DE EXPLOSIVOS DE LA CAN									
Montos en miles de dólares FOB									
PARTIDA	DESCRIPCIÓN	PAIS	1997	1998	1999	2000	2001	2002/4m	
36020011	Dinamita	Perú	-	-	-	61	-	-	64
36020019	Los demás	Perú	-	-	66	288	-	-	111

PROCESO 43-AI-2000									
ECUADOR: IMPORTACIÓN DE TAPAS CORONA									
Montos en miles de dólares CIF									
PARTIDA	DESCRIPCIÓN	PAIS	1997	1998	1999	2000	2001	2002/4m	
83091000	Tapas Corona	Colombia	1336	380	1072	1127	982	-	551

PROCESO 51-AI-2000 F.I. 07/07/2000 F.D. 15/01/2002									
VENEZUELA: IMPORTACIÓN DE PAPA DE COLOMBIA									
Montos en miles de dólares FOB									
PARTIDA	DESCRIP.	PAIS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002/6M
07011000	Para siembra	Colombia	10	-	-	-	43	-	195
07019000	Las demás	Colombia	7091	3797	2024	4660	12549	6821	3279
07101000	Papas (patatas) p	Colombia	76	-	-	20	-	-	-
07041000	Papas (patatas) p	Colombia	97	143	-	76	79	142	176
20052000	Papas (patatas) p	Colombia	316	1911	3976	6072	8829	1785	328

PROCESO 52-AI-2000 F.I. 27/06/2000 F.D. 2308/2001							
ECUADOR: EXPORTACIÓN DE GANADO EN PIE A LA CAN							
Montos en miles de dólares FOB							
PARTIDA	DESCRIPCIÓN	PAIS	1997	1998	1999	2000	2001
01021000	Reproductores raza pura	Colombia	64	-	-	-	-
01029010	Lidia	Perú	13	-	-	5	15
01029090	Los demás	Colombia	75	196	-	-	-
01029090		Perú	397	-	-	-	-

PROCESO 72-AI-2000 F.I. 04/09/2000 F.D. 22/08/2001									
VENEZUELA: IMPORTACIÓN DE HUEVOS DE LA CAN									
Montos en miles de dólares FOB									
PARTIDA	DESCRIP.	PAIS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002/6M
04070010	Para incubar	Colombia	776	5625	3196	1669	4532	9603	2096
		Ecuador	13	-	-	-	-	95	-
		Perú	105	-	36	-	4	96	-
04070090	Los demás	Colombia	-	-	11	595	2085	-	-
		Perú	-	-	161	307	-	-	-

PROCESOS 73-AI-2000 Y 80-AI-2000 F.I. 04/09/2000 F.D. 14/08/2002									
VENEZUELA: IMPORTACIONES DE AZUCAR DE COLOMBIA									
Montos en miles de dólares FOB									
PARTIDA	DESCRIPCIÓN	PAIS	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002/6m
17011110	Chancaca	Colombia	555	298	1330	94	118	1254	365
17011190	Los demás	Colombia	43225	42872	41717	53164	33500	78324	1321
17019900	Los demás	Colombia	6290	325	9279	-	3	-	0

PROCESO 28-AI-2001 F.I. 15/03/2001 F.D. 28/05/2002									
ECUADOR: IMPORTACION DE HARINA DE SOYA DE BOLIVIA									
Montos en miles de dólares FOB									
PARTIDA	DESCRIPCIÓN	PAIS	1997	1998	1999	2000	2001	2002/4m	
12081000	De habas de soya	Bolivia	-	-	-	1867	2479	-	
15071000	Aceite en bruto	Bolivia	-	528	-	2126	-	-	
15079000	Los demás	Bolivia	103	138	161	59	858	305	
23040000	Tortas y demás residuo	Bolivia	1364	8427	5143	21728	14884	-	