

Universidad Andina Simón Bolívar
Sede Ecuador
Área de Estudios Sociales y Globales
Maestría en Relaciones Internacionales
Negociaciones Internacionales Y Manejo de Conflictos

**Incidencia del Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio
en el Mercado Andino, Década 1996 – 2006**

AUTOR:
Carlos Luis Moreno Elisandre

2007

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo a al centro de información de 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.

Carlos Moreno
21 / 11 / 2007

Universidad Andina Simón Bolívar
Sede Ecuador
Área de Estudios Sociales y Globales
Maestría en Relaciones Internacionales
Negociaciones Internacionales Y Manejo de Conflictos

**Incidencia del Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio
en el Mercado Andino, Década 1996 – 2006**

Autor: Carlos Luis Moreno Elisandre
Tutor: Santiago García

Caracas, 2007

Resumen

En el primer capítulo, se plantean algunos aspectos relacionados con los obstáculos técnicos al comercio y el acuerdo que regula la materia, a fin de esgrimir la referencia de la normativa internacional en la que se enmarca el tema. En este sentido se pretende distinguir los preceptos fundamentales que establece la OMC en torno a este tipo de limitación al comercio mundial, al mismo tiempo de establecer una relación precisa entre esta normativa multilateral y los lineamientos de esta naturaleza acatados por la CAN, ello con la finalidad de precisar el bloque jurídico que regula estos aspectos desde un perspectiva comunitaria.

Más adelante, en el segundo capítulo se pretende destacar algunas de las características más resaltantes del mercado andino, definiendo la naturaleza y composición de los productos de mayor peso en el comercio entre los países del bloque. En este sentido, lo que se pretende es distinguir el componente técnico de las mercancías que pudieran afectar los intercambios, tomando en cuenta los planteamientos de los países andinos a partir de la forma como cada uno ha abordado el tema de las regulaciones técnicas.

En el tercer capítulo se plantea algunos aspectos relacionados con la experiencia europea en el tema de la normalización y reglamentación técnica de cara al proceso de integración de los países europeos, ello con fin de identificar una referencia en cuanto a la línea de acción que siguieron estos países para atender el tema de los obstáculos técnicos y diseñar el bloque jurídico que regulase la materia. Al mismo tiempo en este capítulo se busca resaltar los retos a futuro de la CAN para enfrentar las limitaciones que los OTC suponen al proceso andino de integración.

Tabla de Contenido

Introducción.....	6
I Capítulo	
1.1 Obstáculos Técnicos al Comercio	10
1.2 Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.....	12
1.3 Estructura y Contenido del Acuerdo OTC	
1.3.1 Estructura del Acuerdo.....	14
Cuadro 1. Gráfico del Acuerdo.....	15
1.3.2 Contenido del Acuerdo.....	16
1.4 Relación entre OTC y MSF.....	25
Cuadro 2. Ejemplos de Diferencias entre OTC y MSF.....	29
Cuadro 3. Comparativo entre OTC y MSF.....	30
1.5 Postulado de la OMC en torno a la Aplicación del Acuerdo OTC.....	30
1.6 Posición de la CAN frente al Acuerdo OTC.....	34
1.7 Normativa Técnica andina existente y su vinculación con la normativa multilateral (OTC).....	35
II Capítulo	
2.1 El Mercado Andino.....	46
2.1.1 Patrón comercial con Terceros.....	48
2.2 Comercio Intra-andino.....	50
Cuadro 4. Matriz de exportaciones intracomunitarias.....	52
2.2.1 Relación Comercial de Bolivia con la CAN.....	52
Cuadro 5. Principales exportaciones de Bolivia hacia la CAN.....	54
Cuadro 6. Principales importaciones de Bolivia desde la CAN.....	56
2.2.2 Relación Comercial de Colombia con la CAN.....	56
Cuadro 7. Principales exportaciones de Colombia hacia la CAN....	58

Cuadro 8. Principales importaciones de Colombia desde la CAN...	59
2.2.3 Relación comercial de Ecuador con la CAN.....	60
Cuadro 9. Principales Exportaciones del Ecuador hacia la CAN....	61
Cuadro 10. Principales Importaciones del Ecuador desde la CAN.	63
2.2.4 Relación comercial de Perú con la CAN.....	64
Cuadro 11. Principales exportaciones de Perú hacia la CAN.....	65
Cuadro 12. Principales importaciones de Perú desde la CAN.....	67
2.2.5 Relación Comercial de Venezuela con la CAN.....	68
Cuadro 13. Principales exportaciones de Venezuela hacia la CAN	69
Cuadro 14. Principales importaciones de Venezuela desde la CAN	71
Cuadro 15. Disposiciones de normas de Etiquetado por país.....	73
2.3 Normas y/o Reglamentos Técnicos por País.....	76
Cuadro 16. Algunas Disposiciones Técnicas por País.....	77
2.4 Normas Andinas.....	79
Cuadro 17. Listado de Normas Técnicas Andinas.....	80
III Capítulo	
3.1 Experiencia de la Unión Europea (UE) en el tema de las Regulaciones Técnicas.....	86
Cuadro 18. Sectores del Nuevo Enfoque Europeo.....	88
3.1.1 Normalización y Reglamentación Técnica: Pieza clave para el proceso de integración de la UE.....	90
3.1.2 Consenso en las Regulaciones Técnicas Europeas.....	92
3.2 Importancia de la NT y RT para la Integración.....	98
Cuadro 19. Comparativo del Bloque de Regulaciones Técnicas CAN – EU.....	101
3.3 Retos para la CAN en Materia de Normalización y Reglamentación Técnica	103
3.3.1 Definiendo las Alternativas.....	105
Cuadro 20. Resumen de las Alternativas.....	109

3.3.2 Tareas Pendientes de la CAN en materia de Divergencias	110
Técnicas.....	
Conclusiones	114
Referencias Bibliográficas	122

Introducción

Durante mucho tiempo se pensó que los obstáculos directos al comercio (contingentes o cuotas, derechos antidumping y licencias, entre otras), y en especial las barreras arancelarias constituían las barreras más importantes al libre y leal comercio internacional, de allí que el trabajo de los distintos agentes involucrados estuviese concentrado en el diseño de las más elaboradas y eficaces estrategias que permitieran suprimir este tipo de restricciones.

Con el tiempo la propia dinámica de los intercambios internacionales permitió distinguir que este tipo de restricciones, aunque ocupaban un lugar relevante en cuanto a la determinación de los flujos de mercado, eran apenas un elemento del complejo entramado de las relaciones comerciales. Con mayor insistencia hoy las restricciones indirectas ocupan el tema central en muchas de las mesas de negociaciones comerciales, pues ha quedado demostrado que este tipo de obstáculos encarnan de manera sutil enormes limitaciones que descansan en las estructuras normativas de cada país, donde el fundamento lo constituye las divergencias entre las regulaciones internas de producción y comercialización de las mercancías objeto de Intercambio.

En este sentido, son muchas las normativas que vienen a ocupar un sitio en el andamiaje de barreras al comercio, que por su peso en el ejercicio de las políticas nacionales constituyen aspectos más difíciles de desmontar en la supresión de limitaciones al comercio. Entre éstas, las Regulaciones Técnicas figuran como uno de las más importantes.

En la actualidad el aumento en la comercialización de productos con altos niveles de tecnología, calidad y tecnicidad, han provocado que cada vez sean más recurrentes los debates en torno a la importancia de este tema para el comercio internacional. Las discusiones se concentran, en el volumen divergente de especificaciones técnicas que cada país exige a través de los distintos reglamentos y normas técnicas que condicionan enormemente los flujos de mercado.

Por otra parte, estas divergencias son estudiadas a la luz de los distintos procesos de integración en los que hoy se encuentran muchos países, y en especial, este trabajo se centra en el proceso andino. En principio, la situación es analizada con bases en las disposiciones consagradas en el Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la Organización Mundial de Comercio, por ser este el instrumento más completo respecto al tema, que comprende con la mayor amplitud los aspectos relacionados a la materia y constituye el marco jurídico referencial sobre el cual cada uno de los países andinos han diseñados sus distintos reglamentos y normas técnicas.

En el primer capítulo, se plantean algunos aspectos relacionados con los obstáculos técnicos al comercio y el acuerdo que regula la materia, a fin de esgrimir la referencia de la normativa internacional en la que se enmarca el tema. En este sentido se pretende distinguir los preceptos fundamentales que establece la OMC en torno a este tipo de limitación al comercio mundial, al mismo tiempo de establecer una relación precisa entre esta normativa multilateral y los lineamientos de estas naturaleza acatados por la CAN, ello

con la finalidad de precisar el bloque jurídico que regula estos aspectos desde un perspectiva comunitaria.

Más adelante, en el segundo capítulo se pretende destacar algunas de las características más resaltantes del mercado andino, definiendo la naturaleza y composición de los productos de mayor peso en el comercio entre los países del bloque. En este sentido, lo que se pretende es distinguir el componente técnico de las mercancías que pudieran afectar los intercambios, tomando en cuenta los planteamientos de los países andinos a partir de la forma como cada uno ha abordado el tema de las regulaciones técnicas.

En el tercer capítulo se plantea algunos aspectos relacionados con la experiencia europea en el tema de la normalización y reglamentación técnica de cara al proceso de integración de los países europeos, ello con fin de identificar una referencia en cuanto a la línea de acción que siguieron estos países para atender el tema de los obstáculos técnicos y diseñar el bloque jurídico que regulase la materia. Al mismo tiempo en este capítulo se busca resaltar los retos a futuro de la CAN para enfrentar las limitaciones que los OTC suponen al proceso andino de integración.

■ c a p i t u l o

1.1 Obstáculos Técnicos al Comercio

Desde mediados del siglo pasado la producción y comercialización de productos de alta tecnología y calidad con numerosas especificaciones técnicas ha causado un importante impacto en las transacciones comerciales internacionales; sin embargo, precisamente este alto grado de tecnicidad unido a las distintas condiciones que imperan en los diversos mercados, ha propiciado el levantamiento de formas modernas de restricciones al comercio conocidas como obstáculos técnicos. Precisamente ello ha hecho que cada vez sea más necesario el crecimiento del conglomerado de disposiciones que regulasen tal aspecto y permitiesen reducir los efectos resultantes de las divergencias en los lineamientos existentes en los países.

Ello sería posible mediante la estandarización técnica de los modelos reglamentarios existentes; entendiendo los estándares técnicos como un elemento fundamental, para acceder al mercado global y abarcar cada vez con mayor claridad lo referente tanto a las características del proceso productivo como a la calidad que deben reunir los productos, y de este modo mitigar progresivamente las limitaciones que en este sentido pudieran condicionar su comercialización. Estos estándares involucran generalmente requerimientos respecto a la salubridad, seguridad, sanidad, protección al medio ambiente o protección a los consumidores, por lo que el diseño, aplicación y seguimiento de estas normas constituye un asunto que recae dentro de las materias inherentes a la competencia soberana de cada país, constituyendo además un aspecto que debe ser tratado de manera conjunta por los estados a través de

los distintos mecanismos que el propio sistema internacional dispone a tal efecto.

Particularmente en las últimas décadas el número de normas y reglamentos técnicos adoptados por los países se ha incrementado considerablemente. “Cabe atribuir esta intensificación de la política de reglamentación a la elevación de los niveles de vida en todo el mundo, que ha provocado un aumento en la demanda de productos seguros y de alta calidad por parte de los consumidores”, y que al mismo tiempo no constituyan elementos nocivos para el medio ambiente¹.

La preocupación por la forma en que las reglas puedan afectar al comercio internacional es evidente desde hace tiempo en la normativa comercial multilateral. El GATT de 1947 en sus artículos III, XI y XX, ya preveía la posibilidad de restringir las importaciones de determinadas mercancías cuando éstas representaran un riesgo manifiesto sobre las personas, animales o plantas. Al mismo tiempo, establecía algunas disposiciones concernientes a las divergencias en las regulaciones técnicas que existían entre los países. Estas disposiciones no eran suficiente para atender los problemas que los obstáculos técnicos estaban creando en el comercio internacional, por lo que en 1979 al final de la Ronda de Tokio, 32 partes contratantes del GATT firmaron el Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), el cual denominaron como el Código de Normas que establecía las disposiciones para

¹ OMC, *Obstáculos Técnicos al Comercio - Información técnica*. Explica un poco la dinámica que ha dado lugar al auge de las regulaciones técnicas en el comercio internacional. Disponible en www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_info_s.htm - 56k

la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos y normas técnicas, así como los procedimientos de evaluación de conformidad².

Este código destacaba la importancia de la contribución de las reglamentaciones técnicas y la normativa internacional en aras de la facilitación del comercio, partiendo del hecho de que éstas permiten incrementar la eficacia de la producción y velar por sus potenciales efectos sobre los consumidores, así como en el comercio internacional. Reconocía también, que “el alcance de las medidas relacionadas con los OTC era considerablemente amplio y afecta a diversas esferas de la política”, y que las diferencias que puedan existir entre países en cuanto al contenido de las regulaciones técnicas son legítimas, pues se fundamentan en los intereses nacionales además de las distintas preferencias de los consumidores, situaciones geográficas, o niveles de renta diferentes y, por ello, el Código concede un elevado grado de flexibilidad a los países a la hora de elaborar sus prescripciones en materia técnica³.

1.2 Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

La revisión del Código de Normas en la Ronda Uruguay dio como resultado que se introdujeran algunos cambios relevantes, incorporando además un grupo significativo de lineamientos que conformarían lo que sería en 1995 el Acuerdo. Con la conclusión de esta Ronda y el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio, entró en vigor un Acuerdo de Obstáculos

² Ibid.

³ Montserrat Millet, *La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC*. La Caixa. Colección de Estudios económicos Nº 24, Barcelona. 2001, Pag. 119. Proporciona información exhaustiva sobre los antecedentes del Acuerdo OTC. Edición electrónica disponible en Internet: http://www.pdf.lacaixa.comunicacions.com/ee/esp/ee24_esp.pdf

Técnicos al Comercio –OTC- revisado y un nuevo Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF). A diferencia del Acuerdo OTC de la Ronda de Tokio, que era de naturaleza plurilateral, los dos Acuerdos de la OMC (OTC y MSF) adquirieron carácter vinculante para todos los Miembros de la OMC en virtud del principio del «todo único» que caracterizó a la Ronda Uruguay⁴.

Este Acuerdo está destinado a reforzar, ampliar y clarificar el Acuerdo OTC concluido en la Ronda de Tokio. En este sentido el nuevo Acuerdo presenta respecto al anterior dos importantes modificaciones. En primer lugar, el Acuerdo involucra en adelante a las reglamentaciones técnicas elaboradas, adoptadas y/o aplicadas por los entes, organismos o instituciones gubernamentales en varias instancias y por las instituciones no gubernamentales de igual manera para el caso de los procedimientos de evaluación de la conformidad; es decir, su ámbito de acción sobrepasa al de las instituciones del gobierno central. El nuevo Acuerdo también es de aplicación a las instituciones públicas locales y a las instituciones no gubernamentales respecto a las cuales se pretende, que lógicamente, no actúen de forma incompatible con las obligaciones de carácter general. En segundo lugar, en el Acuerdo se extendió la aplicación, alcanzando no sólo a normas y reglamentos técnicos sino también a los mismos conceptos relativos a los procedimientos y métodos de producción⁵.

⁴ OMC. *Informe Sobre El Comercio Mundial 2005, Análisis de los vínculos entre el comercio, las normas y la OMC*. Disponible en Internet: www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr05-0_s.pdf

⁵ Miguel Ángel Díaz Mier, *Del Gatt a la Organización Mundial de Comercio*, Madrid, Editorial Síntesis, s.a., 1996, 245-246

El Acuerdo trata de garantizar que los reglamentos técnicos y las normas, así como los procedimientos de prueba y certificación, no constituyan obstáculos innecesarios al comercio internacional, además de propiciar la mejora en la transferencia tecnológica desde los países desarrollados hacia los países en desarrollo, a la vez que se expresa el reconocimiento del derecho que tienen los países a adoptar las medidas que estimen necesarias, para asegurar los niveles de protección de la salud y la vida de las personas, animales y plantas, así como la seguridad y preservación del medio ambiente; estableciendo además ciertas medidas que permitan garantizar la calidad de los productos y sus exportaciones⁶.

El texto pactado en el Acuerdo busca el equilibrio de varios aspectos, entre los cuales se pueden mencionar el incremento de la eficacia de los procedimientos y métodos de producción que se puede lograr con la implementación de las normas standard internacionales y los sistemas de evaluación de conformidad con miras en la prevención de prácticas que puedan inducir a errores, unido a la aspiración de no crear obstáculos injustificados al comercio internacional.

1.3 Estructura y Contenido del Acuerdo OTC

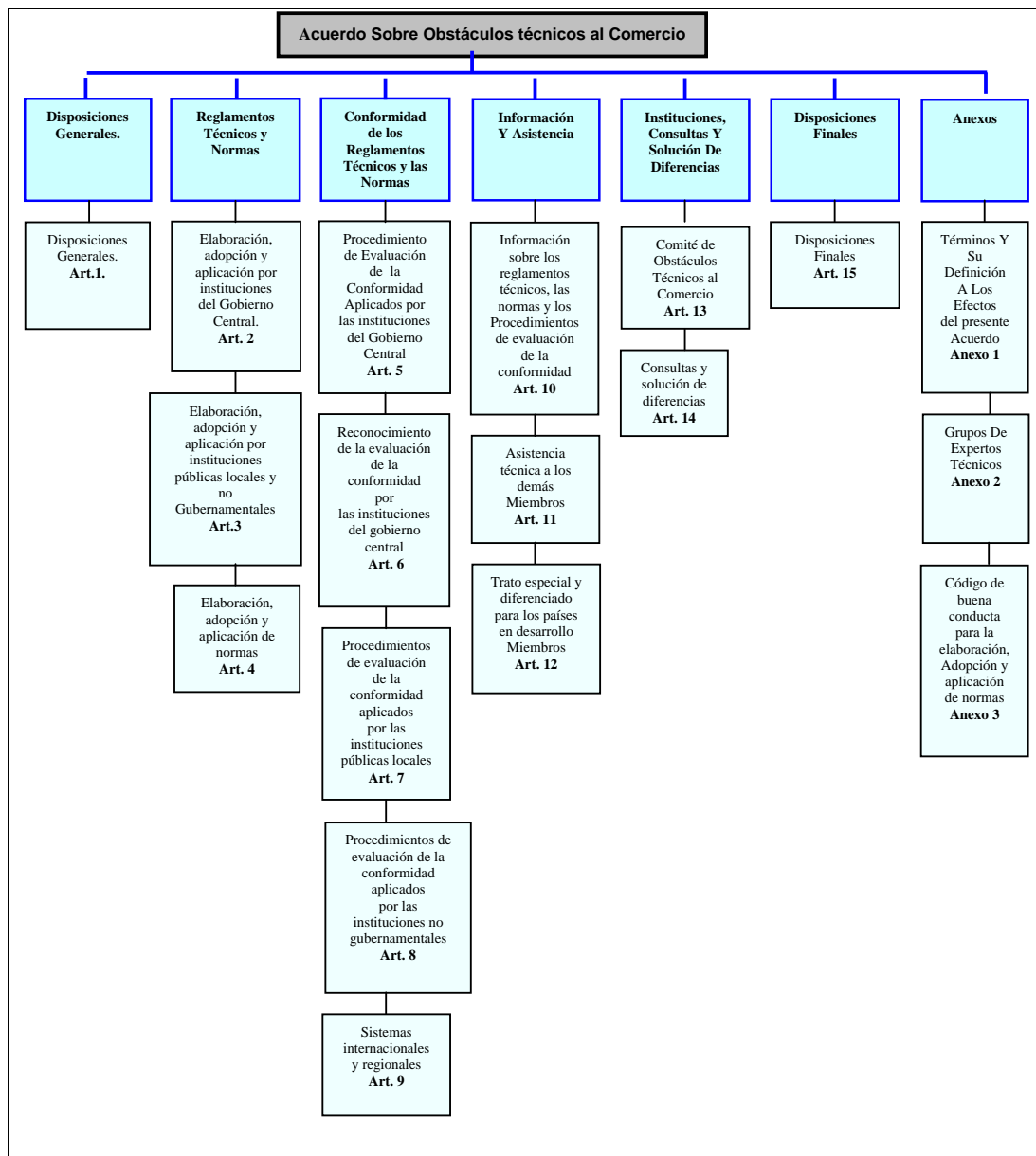
1.3.1 Estructura del Acuerdo

En lo que respecta a la estructura del acuerdo, las disposiciones se encuentran organizadas respondiendo a un sentido lógico y progresivo que resulta de la propia naturaleza de la normalización, y la vinculación entre los

⁶ OMC, *El comercio hacia el futuro*. 2ª Edición., Pag. 55, Ginebra, 1998, pag 55. Habla del Acuerdo OTC y del tecnicismo y otros trámites burocráticos que abundan en la actualidad.

reglamentos, las normas, y los procedimientos inherentes; lo que se puede evidenciar con mayor claridad en el gráfico siguiente:

Cuadro 1. Grafico del Acuerdo



Fuente: Acuerdo OTC

1.3.2 Contenido del Acuerdo

Por otra parte, el contenido del Acuerdo constituye un marco jurídico claro y preciso que dispone de manera amplia los criterios y aspectos que deben ser tomados en consideración por los miembros en lo que respecta al diseño y ejecución de los lineamientos en materia de normalización:

Artículo 1. Disposiciones generales: en este sentido se establecen una serie de especificaciones en cuanto al alcance y ámbito de aplicación, objeto y fin del Acuerdo, así como la identificación de las partes y las condiciones establecidas para la aplicación de éste.

Reglamentos Técnicos y Normas

Artículo 2. Elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos por instituciones del gobierno central: Este artículo, se refiere a las pautas que deben cumplir los miembros en el proceso de elaboración, adopción y aplicación de los reglamentos y normas técnicas por parte de los órganos, entes e instituciones de los gobiernos centrales, a fin de evitar que se incurra en prácticas discriminatorias o cualquier otra que pudieran inducir a errores y con ello constituir obstáculos innecesarios al comercio. Igualmente, se plantean una serie de recomendaciones que pudieran ayudar a los países que realicen esfuerzos en estas esferas y de ese modo facilitar la armonización de tales reglamentaciones en aras del comercio internacional.

Artículo 3. Elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos por instituciones públicas locales y por instituciones no gubernamentales: este artículo viene a complementar lo establecido en el artículo anterior, haciendo la

distinción en cuanto a los lineamientos que debe seguir todo ente, organismo o dependencia pública local, así como también las instituciones no gubernamentales, respecto a la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos y normas técnicas.

Artículo 4. Elaboración, adopción y aplicación de normas: exhortan a los miembros a que se aseguren de que todos los entes, organismos e instituciones tanto públicos como privados con actividades de normalización acepten y cumplan en todas las instancias el Código de Buena Conducta, para la Elaboración, Adopción y Aplicación de Normas⁷.

Resulta interesante resaltar que en estos primeros artículos, a pesar de que se aborda el tema de los reglamentos y normas técnicas, sólo se hace referencia a varios aspectos relacionados con las instancias que deben ceñirse a las pautas en cuanto a la elaboración adopción y aplicación de la normativa técnica, sin ofrecer hasta este punto alguna noción que permita establecer una distinción entre un concepto y el otro, quedando todo remitido a un anexo (Anexo 1) dónde se presentan un conjunto de definiciones que permiten analizar las acepciones de ciertas figuras a efectos del Acuerdo.

Conformidad con los Reglamentos Técnicos y las Normas

Artículo 5. Procedimientos de evaluación de la conformidad aplicados por las instituciones del gobierno central: Este constituye uno de los artículos más extensos de todo el Acuerdo, pues establece un conjunto de obligaciones que deben respetar las instituciones de los gobiernos centrales y que deben

⁷ Miguel Ángel Díaz Mier, *Del Gatt a la Organización Mundial de Comercio*, Madrid, Editorial Síntesis, s.a., 1996, pag. 245-246

considerarse respecto al desarrollo de los procedimientos de evaluación de la conformidad. En éste, se plantean además, una serie de condiciones que buscan definir los requisitos tanto de forma como de fondo en torno a los procedimientos de evaluación de la conformidad.

Artículo 6. Reconocimiento de la evaluación de la conformidad por las instituciones del gobierno central: en este sentido el Acuerdo presenta una serie de disposiciones que pretenden reducir los obstáculos que surjan como consecuencia de diferencias en los procedimientos de evaluación de la conformidad aplicados por las instituciones de los gobiernos centrales. Para ello, se insta a los miembros a que en la mayoría de los casos acepten los resultados de los procedimientos de evaluación de la conformidad de otros miembros aunque difieran de los suyos siempre que exista el convencimiento de que se trata de procedimientos similares o equivalentes, a fin de evitar someter los productos a numerosas pruebas.

Artículo 7. Procedimientos de evaluación de la conformidad aplicados por las instituciones públicas locales: éste viene a complementar el artículo anterior en el mismo sentido, con la especificidad de referirse a casos en que sean las instituciones de públicas locales las que apliquen los procedimientos de evaluación de la conformidad. En este sentido se definen las medidas que estas instituciones deberán tomar en consideración para asegurarse de que los procedimientos inherentes al caso, se cumplan de acuerdo a los requisitos establecidos, así como brindar la mayor colaboración en cuanto al suministro de información en concordancia con las disposiciones establecidas en los artículos 5 y 6.

Artículo 8. Procedimientos de evaluación de la conformidad aplicados por las instituciones no gubernamentales: este artículo, establece las condiciones que deben respetar las instituciones no gubernamentales existentes en los territorios de los miembros, cuando éstas apliquen los procedimientos de evaluación de la conformidad. Haciendo especial mención de la obligación de notificación en cuanto a los proyectos que en este particular tengan programados. Además de exhortar a los gobiernos centrales a que velen porque estas instituciones cumplan con todas las demás disposiciones establecidas para tal efecto.

Artículo 9. Sistemas internacionales y regionales: este artículo se refiere a aquellos casos en que se exija una declaración positiva de conformidad con el reglamento técnico o una norma, el Acuerdo prevé que se tomen las medidas necesarias y razonables para adoptar o elaborar, siempre que sea posible, sistemas internacionales de evaluación de la conformidad y se harán miembros de esos sistemas o participarán en ellos, con la finalidad de facilitar la armonización de criterios técnicos que propicien una reducción significativa de divergencias en los estándares. Ello obedece al principio de Armonización del Acuerdo, mediante el cual se alienta a los Miembros a utilizar normas internacionales. El objetivo de la utilización de normas internacionales es evitar la acumulación indebida de prescripciones técnicas y procedimientos de evaluación de la conformidad a nivel nacional que pueden obstaculizar el comercio.

Al igual que en el caso de las normas y reglamentos técnicos, los artículos que tratan el tema de los procedimientos de evaluación de la

conformidad, hasta este punto, no explican en ningún sentido a que se refiere tal disposición y resulta necesario recurrir a la definición que dispone el anexo (Anexo 1).

Información y Asistencia

Artículo 10. Información sobre los reglamentos técnicos, las normas y los procedimientos de evaluación de la conformidad: con este artículo, se pretende cumplir con el principio de transparencia consagrado por el GATT desde sus inicios. En este sentido, se insta a los miembros a respetar las obligaciones tradicionales de notificación (en este caso, de la elaboración de normas y reglamentos técnicos), para lo cual deberán disponer de un servicio que pueda responder a las peticiones de información de otros miembros en cuanto a reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación adoptados o en proyecto en el país de que se trate, así como también, cualquier información concerniente a su participación en acuerdos relacionados con normas, instituciones regionales de normalización y sistemas de evaluación de la conformidad, y de esta manera facilitar la evaluación de las condiciones exigidas para las exportaciones hacia los territorios de otros miembros, mitigando al mismo tiempo aquellas prácticas que pudieran inducir a errores y obstaculizar el intercambio internacional de mercancías.

Artículo 11. Asistencia Técnica a los demás Miembros: el Acuerdo prevé la existencia de grupos de expertos técnicos que asesoran a los miembros en cuestiones de naturaleza técnica concernientes a la elaboración de los respectivos reglamentos y normas, así como también brindarán asistencia en

aquellos casos en que se presenten posibles diferencias entre las reglamentaciones establecidas por las partes. Con ello se pretende orientar a las empresas de los países en desarrollo Miembros en cuanto a la fabricación de productos que se adapten a las prescripciones técnicas específicas existentes en el mercado internacional.

Artículo 12. Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo Miembros: con este artículo, se reconoce que las diferencias en cuanto a los niveles de desarrollo entre los miembros, pueden jugar un papel fundamental en el cumplimiento de las disposiciones establecidas en el Acuerdo. “En este sentido, se pretende tomar en cuenta las necesidades especiales de los países en desarrollo, así como las dificultades para la elaboración, adopción o aplicación de reglamentos o normas técnicas”, al igual que las limitaciones para cumplir con los lineamientos establecidos para la aplicación de los procedimientos de evaluación de conformidad⁸. Se hace la distinción en cuanto a las instancias de orden institucional a fin de identificar las necesidades especiales presentes y disponer el mecanismo que permita cumplir con la normativa. Para ello se pone especial atención en “la repercusión de determinadas disposiciones cuya plena aplicación no sería compatible con las necesidades de los países en desarrollo” en materia de finanzas y comercio⁹.

Instituciones, Consultas y Solución de Diferencias

⁸ García Álvarez, Santiago: *Comercio e Integración en el ALCA, Oportunidades para un acuerdo más equitativo*. Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, Ediciones Abya –Yala, Quito, 2004

⁹ OMC, *Obstáculos Técnicos al Comercio - Información técnica*. Explica un poco los aspectos relacionados con el desarrollo que deben tomarse en cuenta para la aplicación de acuerdo dependiendo del país. Disponible en www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_info_s.htm - 56k

Artículo 13. Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio: mediante este artículo se plantea, que se constituya un comité de obstáculos técnicos con representantes de cada uno de los miembros, quienes se reunirán en las oportunidades que convengan a fin de discutir aquellas cuestiones relativas al funcionamiento del Acuerdo en cuanto a la consecución de los objetivos u otros temas relacionados.

Artículo 14. Consultas y solución de diferencias: este artículo dispone la instancia ante la cual se presentarán las cuestiones relativas a solucionar las discrepancias acerca de la compatibilidad de determinadas normas, y en términos generales a atender consultas respecto al funcionamiento del Acuerdo. Al igual que se establecen algunos requisitos formales para la solicitud de tal asistencia.

Disposiciones Finales

Artículo 15. Disposiciones finales: en este artículo se presentan un conjunto de disposiciones inherentes a la adopción del Acuerdo, respecto a los plazos y condiciones de aplicación.

ANEXO 1. Términos y su Definición a los Efectos del Presente Acuerdo: este anexo ofrece una serie de definiciones que facilitan el entendimiento del Acuerdo, a partir de términos que ilustran línea y enfoque en que fueron manejados los conceptos y figuras institucionales. En este punto se recogen las definiciones de varios términos contemplados a lo largo de todo el acuerdo, entre las que figuran las de reglamentos y normas técnicas, a partir de las

cuales se pueden establecer claras diferencias que parten del grado de observancia de cada una.

ANEXO 2. Grupos de Expertos Técnicos: a través de este anexo se establece el procedimiento que deben seguir los grupos de expertos, en cuanto a la conformación y funcionamiento. En este sentido, se establece el perfil que debe tener las personas que formen parte de estos grupos, también se fijan las obligaciones a que están sujetos estos miembros y de igual manera se señalan las limitaciones de sus acciones.

ANEXO 3. Código de Buena Conducta para la Elaboración, Adopción y Aplicación de Normas: este anexo hace referencia a los sujetos y situaciones que quedan sometidas a la aceptación del Código de Buena Conducta, así como también los procedimientos inherentes a la obligación de notificación de este código. El Código promueve la transparencia en la actividad de los organismos nacionales, exigiendo coherencia en la actuación institucional desplegada en los planos internacional y local. (aporte al desarrollo del comercio mundial) Además en este anexo se presentan una serie de disposiciones sustantivas que buscan explicar algunas situaciones, a modo de facilitar la correcta aplicación del Acuerdo.

Sin lugar a dudas el Acuerdo constituye un instrumento normativo bastante claro y completo en cuanto a normas y reglamentos técnicos se refiere. Sin embargo, a partir del mismo se pueden plantear una serie de consideraciones en torno a las limitaciones más relevantes.

En tal sentido, se puede cuestionar la definición de las condiciones bajo las cuales analizar la disposición de que los reglamentos, las normas técnicas y

los procedimientos de evaluación de conformidad no constituyan obstáculos innecesarios al comercio.

Partiendo de esta premisa resulta de suma importancia tomar en cuenta el impacto económico que provoca la propia elaboración, adopción y aplicación de un reglamento técnico para los países en desarrollo. En primer lugar costos de información, ellos comprenden, entre otros, los costos de “evaluación de la repercusión técnica de los reglamentos extranjeros, la traducción y la divulgación de la información sobre los productos, la formación de expertos”, etc., considerando además que los estándares de otros países con mayor grado de desarrollo pueden ser más altos, y el cumplimiento de las normas internacionales y su aplicación pueden requerir recursos técnicos y financieros que sobrepasen las posibilidades de los países en desarrollo¹⁰.

En segundo lugar, costos para los exportadores, quienes suelen estar en situación de “desventaja en lo que se refiere a costos de reajuste, cuando se enfrentan a nuevos reglamentos”. Si una empresa tiene que adaptar sus productos e instalaciones de producción para ajustarse a prescripciones técnicas diversas de distintos mercados, es probable que aumenten los costos unitarios de producción, lo cual perjudicará en particular a las empresas pequeñas y medianas quienes se encargan del 84% de los productos (manufacturas) que se comercializan en el mercado intra andino¹¹.

De igual manera, los costos de los procedimientos de evaluación de la conformidad son sumamente elevados, tomando en cuenta que la declaración

¹⁰ Ibid.

¹¹ CAN, *La Comunidad Andina, Una apuesta por nuestro futuro*. Lima, 2006, Habla de las proyecciones de la CAN con bases en el crecimiento del comercio entre los países. Disponible en www.comunidadandina.org/publicaciones.htm - 133k

de conformidad del fabricante requiere de muchos procesos de certificación como consecuencia de la falta de reconocimiento mutuo y equivalencia, que plantea que cada vez sean más las pruebas a las que deban someterse los productos para incursionar en otros mercados y ésto genere una dificultad adicional que incrementa los costos¹².

1.4 Relación entre OTC y MSF

Las medidas tendientes a garantizar la protección de la salud y la vida de las personas, animales y plantas, así como la preservación del medio ambiente, con la conclusión de la Ronda Uruguay, a partir de 1995 se comparten con el nuevo Acuerdo sobre la aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, complemento del Acuerdo sobre el comercio agrícola. Ambos tienen por fin garantizar que los gobiernos que persiguen objetivos de política no relacionados con el comercio mediante la utilización de normas, lo hagan causando la menor distorsión posible del comercio.

Puede considerarse que estos acuerdos (OTC y MSF) presentan numerosas similitudes muy concretas en cuanto al objeto y ámbito de aplicación; sin embargo, el propio Acuerdo OTC en su disposición general 1.5, de manera expresa establece que dicho acuerdo no aplica a las medidas sanitarias y fitosanitarias definidas por el Acuerdo MSF, con lo que quedan separados ambos acuerdos. No obstante, por lo próximo de las materias que regula cada uno, podría entenderse que los lineamientos diseñados para

¹² OMC, *Obstáculos Técnicos al Comercio - Información técnica*. Plantea algunas premisas respecto a las implicaciones de los procedimientos de evaluación de la conformidad. Disponible en www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_info_s.htm - 56k

garantizar la vida de las personas, animales y plantas quedan repartidos entre ambos aun cuando las competencias son diferentes.

Al Acuerdo OTC se remite todo lo concerniente a la elaboración, adopción y aplicación de las normas y reglamentos técnicos, así como relativo a los procedimientos de evaluación de la conformidad, como instrumento que permite garantizar lo antes mencionado y al mismo tiempo velar por el comercio internacional. Por su parte el Acuerdo MSF, por constituir un instrumento del Acuerdo Sobre Agricultura, abarca más lo referido a las medidas sanitarias y fitosanitarias propiamente dichas y a la normativa que son necesarias para garantizar la salud de las personas animales y plantas, mediante el establecimiento de los criterios claros bajo los cuales se norman aquellos temas inherentes al ámbito de la salud pública y que pudieran poner en peligro o riesgo los sectores antes mencionados.

“Las primeras valoraciones que se han hecho del Acuerdo MSF se suelen encuadrar dentro de las relativas al correspondiente Acuerdo sobre Agricultura”. Se reconoce que se trata de un primer intento positivo por evitar que se adopten medidas de protección disfrazadas de motivos altruistas. Y ahí reside también su limitación, puesto que el Acuerdo sólo se refiere a las medidas sanitarias y fitosanitarias basadas en criterios de índole científicos¹³.

“El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias se estructura en un largo preámbulo, catorce artículos y tres Anexos que, además de las definiciones, el relativo a transparencia de las reglamentaciones

¹³ Miguel Ángel Díaz Mier, *Del Gatt a la Organización Mundial de Comercio*, Madrid, Editorial Síntesis, s.a., 1996, pag. 245-246

sanitarias y fitosanitarias y a procedimientos de control, inspección y aprobación”.

1. se entienden como medidas sanitarias y fitosanitarias las aplicas para “proteger la salud y la vida de los animales o para preservar los vegetales en el territorio del miembro de a) los riesgos resultante de la entrada, radicación o propagación de plagas enfermedades y organismos portadores de enfermedades; b) los riesgos resultantes de la presencia de aditivos, contaminantes, toxinas u organismos patógenos en los productos alimenticios, bebidas o piensos, y c) los riesgos resultantes de enfermedades propagadas por animales, vegetales o productos de ellos derivados”. Las mismas se establecen por medio de leyes, decretos, reglamentos, prescripciones y procedimientos pertinentes, abarcando tanto los productos finales como los procesos métodos de producción, los de prueba, inspección y certificación los regímenes de cuarentena, los métodos estadísticos y métodos de evaluación del riesgo, así como las prescripciones en materia de embalaje y etiquetado relacionados directamente con la inocuidad de alimentos.

2. Respecto a los aspectos antes señalados, el Acuerdo indica que los Miembros deben asegurarse de que tales medidas: a) se aplicarán solamente en la medida necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales y proteger los vegetales; b) estarán basadas

en principios científicos; c) no se han de mantener sin testimonios científicos suficientes¹⁴.

En definitiva, aunque ambos acuerdos guardan una muy estrecha relación, por regular la misma materia, cada uno cuenta con competencias claramente definidas y separadas, que los someten a consideraciones distintas en sentido estricto. Por su parte el Acuerdo MSF comprende las medidas para la protección de la salud antes mencionadas; mientras que el Acuerdo OTC abarca todas las prescripciones técnicas y todas las normas de aplicación tanto voluntaria como obligatorias, al igual que los procedimientos utilizados para garantizar su cumplimiento (conocidos como procedimientos de evaluación de la conformidad), exceptuadas las medidas sanitarias o fitosanitarias definidas en el Acuerdo relativo a éstas.

La mayoría de las medidas relacionadas con el control de las enfermedades humanas están regidas por el Acuerdo OTC, salvo que se trate de enfermedades propagadas por los vegetales o por los animales (como la hidrofobia). En el caso de los alimentos, no se consideran medidas sanitarias o fitosanitarias las prescripciones en materia de etiquetado relativas a exigencias acerca del valor nutritivo de los mismos, las normas de calidad y la reglamentación de su embalaje, por lo que todas ellas quedan normalmente sujetas a las disposiciones del Acuerdo OTC. Sin embargo, las prescripciones en materia de etiquetado que guardan relación con la inocuidad de los alimentos se consideran medidas sanitarias o fitosanitarias¹⁵.

¹⁴ Ibid., pag. 246

¹⁵ OMC, *Módulo de Capacitación sobre el Acuerdo MSF: Introducción al Acuerdo MSF*. En este sentido la OMC, plantea una serie de postulados a partir de los cuales, establecer una clara diferenciación entre los Acuerdos OTC y MSF, Disponible en

Para ser más ilustrativo en cuanto a las diferencias que existen entre ambos acuerdos, la OMC ha dispuesto un cuadro comparativo, donde se aprecian las materias que generalmente abarca cada uno:

Cuadro 2. Ejemplos de Diferencias entre OTC y MSF

Diferencias entre las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y de Obstáculos Técnicos al Comercio	
<p>Las medidas sanitarias o fitosanitarias generalmente tratan de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • aditivos en los alimentos o bebidas • contaminantes en los alimentos o bebidas • sustancias tóxicas en los alimentos o bebidas • residuos de medicamentos veterinarios o plaguicidas en los alimentos o bebidas • certificados: inocuidad de los alimentos, sanidad animal o vegetal • métodos de elaboración con repercusiones para la inocuidad de los alimentos • requisitos de etiquetado directamente relacionados con la inocuidad de los alimentos • cuarentena animal o vegetal • declaración de zonas libres de plagas o enfermedades • prevención de la propagación de enfermedades o plagas en un país • otros requisitos sanitarios para las importaciones (por ejemplo: tarimas importadas para el transporte de animales); • Otros. 	<p>Las medidas OTC generalmente tratan de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • etiquetado de la composición o calidad de los alimentos, bebidas y medicamentos • requisitos de calidad para los alimentos frescos • volumen, forma y aspecto del envasado • envasado y etiquetado de productos químicos peligrosos y sustancias tóxicas, plaguicidas y fertilizantes • reglamento para los aparatos eléctricos • reglamentos para los teléfonos inalámbricos, equipo de radio, etc. • etiquetado de textiles y prendas de vestir • prueba de vehículos y accesorios • reglamentos para barcos y equipamiento de barcos • reglamentos de seguridad para juguetes; • Otros.

Fuente: OMC tomado de <http://www.jurisint.org>

Puesto de otra manera, para comprender en que casos nos encontramos frente a una norma sobre OTC y cuando frente una del acuerdo MSF, resulta de gran utilidad separar la naturaleza y finalidad de la norma tal como se ejemplifica en el cuadro siguiente:

Cuadro 3. Comparativo entre OTC y MSF

Acuerdo regulador	Descripción de la medida
Reglamentación de plaguicidas MSF Reglamentación de plaguicidas OTC	Si la medida se refiere a residuos presentes en los alimentos o en los piensos y el objetivo es proteger la salud de las personas o los animales. Cuando medida se refiere a la calidad o la eficacia del producto, o a los riesgos para la salud de los manipuladores.
Establecimiento de prescripciones para el etiquetado de los alimentos MSF Establecimiento de prescripciones para el etiquetado de los alimentos OTC	Si la medida regula la seguridad de los alimentos . Cuando reglamentación trata de cuestiones tales como el tamaño de los caracteres usados en la etiqueta, la presentación de la información sobre el contenido, la calidad, etc.
Reglamentación de los contenedores para la expedición de cereales MSF Reglamentación de los contenedores para la expedición de cereales OTC	Si la reglamentación se refiere a la fumigación u otro tratamiento de esos contenedores, es decir, a la desinfección para prevenir la propagación de una enfermedad . Cuando la reglamentación trata del tamaño o la estructura de los contenedores.

Fuente: OMC tomado de <http://www.jurisint.org>

1.5 Postulado de la OMC en torno a la Aplicación del Acuerdo OTC

Para esta organización resulta de suma relevancia aclarar que la aplicación de lo que se entiende por normalización o reglamentación técnica no debería ejercerse de manera discriminatoria; lo que se corresponde con el primer Principio del Acuerdo, y que se refiere a que si un Miembro aplica

ciertas prescripciones a productos importados debe aplicar las mismas prescripciones a los productos nacionales semejantes, de igual manera establece que si aplica una prescripción a las importaciones de un determinado origen, debe aplicarlas también a las importaciones semejantes de todos los demás orígenes. En consecuencia, con el Acuerdo, la OMC pretende que los reglamentos y normas técnicas sean aplicados bajo condición de que no constituyan un medio de discriminación arbitrario o injustificado entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta del comercio internacional.

La manifestación del proteccionismo en estas normas se presenta cuando se les da un uso arbitrario, ya sea al aplicarlas o al modificarlas, con el objeto de frenar las exportaciones de terceros países. En esas ocasiones los estándares técnicos se convierten en barreras técnicas al comercio. La OMC mantiene el principio de que no se deben crear normas o reglamentos técnicos con el objeto de levantar barreras al comercio, que los miembros deben adoptar las normas técnicas internacionales cuando éstas existan y que deben notificar los cambios en estas normas a los demás miembros.

En este sentido, los Miembros de la OMC se han comprometido a asegurar que los reglamentos y normas técnicas no creen obstáculos innecesarios al comercio internacional; lo que se ajusta al segundo Principio del Acuerdo y que significa que “los Miembros deben formularlos de la manera menos restrictiva, haciendo que sean proporcionales a los objetivos que se tratan de conseguir”, reconociendo que no se debe impedir que los gobiernos utilicen normas para alcanzar otros objetivos de política legítimos. Esto quiere

decir que, cuando surge una diferencia, es posible que un grupo especial deba establecer una distinción entre normas “legítimas” y normas “ilegítimas”, es decir, incompatibles con la normativa de la OMC¹⁶.

Tradicionalmente, los países establecen en forma autónoma regulaciones aplicadas a la protección de los ciudadanos, el hábitat y el medio ambiente; no obstante, “si tales reglamentos técnicos presentan marcadas diferencias, el resultado se traduce en regulaciones nacionales con potencial generador de barreras para-arancelarias que constituyen dificultades para los actores del comercio internacional. Desde la OMC se afirma que tales diferencias son frecuentemente arbitrarias, manifestando la existencia de propósitos proteccionistas”¹⁷.

Frente a esta problemática, la OMC administra el Acuerdo (OTC) sin dejar de reconocer los derechos de cada país, en orden a establecer mecanismos de defensa de sus propios intereses nacionales, vinculados fundamentalmente a la protección humana y ambiental, el Acuerdo fomenta el uso de normas internacionales como referencia para la elaboración de las reglamentaciones nacionales, promoviendo la homogeneización de los criterios de protección pública adoptados por los países.

Consolidadas a lo largo del tiempo las estructuras de los organismos clásicos de la normalización técnica, la OMC reconoció explícitamente el valor de estas normas como herramientas para facilitar los intercambios comerciales. Desde la perspectiva del libre comercio, la aplicación de normas contribuye a dinamizar las relaciones económicas entre los países, por cuanto permite

¹⁶ OMC. *Informe Sobre El Comercio Mundial 2005, Análisis de los vínculos entre el comercio, las normas y la OMC.*
Disponible en Internet: www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr05-0_s.pdf

¹⁷ Ibid.

simplificar los diálogos técnicos, reducir costos operativos y eliminar costos transaccionales.

La Organización pone especial énfasis sobre la promoción de la actividad de normalización y reglamentación técnica como elemento esencial para la facilitación del comercio, promoviendo el cumplimiento del denominado Código de Buena Conducta para la Elaboración, Adopción y Aplicación de Normas a nivel de los países miembros de la OMC. Esta medida apunta a internacionalizar el desempeño de los institutos nacionales de normalización, evitando que la acción de los mismos resulte corresponsable de prácticas restrictivas del libre y leal comercio. En esta dirección, la OMC pretende desalentar la elaboración de normas nacionales en aquellos campos en los cuales la normalización internacional mantiene referenciales accesibles por los interesados.

Este propósito se traduce, por ejemplo, en “la exigencia de definición de las normas y reglamentos técnicos en función de las propiedades de uso de los productos”, evitando la referencia a características de diseño y demás especificaciones poco relevantes que en definitiva pudiera causar divergencias injustificadas. Este punto es clave en términos de eliminación de obstáculos, dado que la experiencia registra frecuentes barreras originadas en consideraciones respecto de las características de los productos normalizados¹⁸.

La OMC ha de colaborar con importantes instituciones internacionales de normalización como la ISO/CEI y examina, al menos una vez al año las

¹⁸ Alejandro BIGOT, *La Normalización Técnica y su Aporte al Desarrollo del Comercio Mundial*, Explica cómo una disposición puede constituir en sí un obstáculo innecesario al comercio. Disponible en Internet: www.uniram.com.ar/Jornadas/XXV/TC-07.pdf -

informaciones recibidas de conformidad con el Código de buena conducta, vigilando la transparencia en el funcionamiento de los institutos de normalización. En este sentido, “procura velar por el cumplimiento de un conjunto de medidas tendientes a asegurar un adecuado seguimiento de las actividades de elaboración y emisión de normas nacionales, abierto a la presentación de observaciones por parte de todos los actores interesados, localizados en cualquiera de los países miembros de la OMC.”¹⁹

1.6 Posición de la CAN frente al Acuerdo OTC

Las disciplinas multilaterales sobre normas tienen la finalidad de establecer un equilibrio apropiado entre los compromisos contraídos en el marco de la OMC por mantener un régimen comercial abierto y otros objetivos de las políticas públicas identificados como comunes entre los miembros de los determinados bloques de integración regional. En el caso particular de la CAN, el marco jurídico relativo al tema de la reglamentación técnica ha mostrado un avance interesante, que estriba en la construcción de un bloque normativa enfocado en los lineamientos establecidos por la OMC en torno a la facilitación del comercio y respetando las directrices dispuestas por el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC). Sin embargo, los esfuerzos que hasta ahora se han hecho sólo han permitido sentar una estructura legal suficiente para atender los temas relacionados con normalización, certificaciones, metrología y procedimientos de evaluación de conformidad, además de los asuntos inherentes a los sistemas de información y notificación, para lo que han puesto en funcionamiento todo un sistema con la más completa información al

¹⁹ Miguel Ángel Díaz Mier, *Del Gatt a la Organización Mundial de Comercio*, Madrid, Editorial Síntesis, s.a., 1996, pag. 245

servicio de todos los países de la región.

1.7 Normativa Técnica andina existente y su vinculación con la normativa multilateral (OTC)

En lo que respecta a la normalización y reglamentación técnica, así como lo concerniente a los procesos de evaluación de la conformidad, desde el punto de vista comunitario, se han emprendido iniciativas muy importantes que constituyen un aporte invaluable para la construcción de la infraestructura jurídica comunitaria, todas están proyectadas de tal manera que sirven como soporte para superar aquellas limitaciones de los intercambios en el interior de la subregión y al mismo tiempo favorecen los intereses de los países miembros de cara a las aspiraciones de seguir profundizando en el proceso de integración andina.

De manera específica y alineado con lo dispuesto en el Acuerdo OTC, en el campo reglamentario, la normativa andina es explícita cuando reconoce el derecho de los países para mantener, elaborar o aplicar reglamentos técnicos en materia de seguridad, protección de la vida, salud humana, animal, vegetal y protección del consumidor, manteniendo el mismo precepto de velar porque estos reglamentos no constituyan un obstáculo injustificado al comercio; además, expresamente se establece que el planteamiento de estas disposiciones sea definido exclusivamente en función de las propiedades de uso y empleo de los productos a que hacen referencia, y no de sus características descriptivas o de diseño, centrándose en evitar aquellas medidas que tengan

como objeto o efecto la creación de restricciones al comercio²⁰.

La estructura legal andina relacionada con la materia se sostiene en el Sistema Andino de Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología, creado en abril de 1995, a través de la Decisión 376, posteriormente modificada por la Decisión 419 del 30 de Julio de 1997. La labor fundamental de este sistema es atender de manera permanente las distintas disciplinas relacionadas con los productos que se comercializan en la subregión, facilitando los intercambios mediante la superación de deficiencias técnicas que pudieran constituir obstáculos al comercio, sin incluir los aspectos fito y zoonosanitarios. Este sistema ampara, las funciones de reconocimiento mutuo de los certificados de conformidad, buenas prácticas de elaboración de reglamentos técnicos, metrología legal, evaluación de la conformidad y notificaciones. En este sentido cabe destacar la relevancia de la Resolución 313, en lo que respecta a las disposiciones referentes a la Red Andina de Normalización.

Este bloque normativo andino se complementa con el resto de las disposiciones establecidas mediante distintas Decisiones:

- Decisión 506 (junio/2001): Regula el reconocimiento y aceptación automática, por parte de los Países Miembros de los certificados de conformidad de productos con Reglamentos Técnicos o con Normas Técnicas de observancia obligatoria del país de destino emitidos por los organismos de certificación acreditados o reconocidos. Esta decisión facilita las actividades de concernientes a los procedimientos de

²⁰ CORPEI, *Levantamiento de Reglamentos Técnicos Vigentes en el Ecuador, Un diagnóstico y Análisis de la Problemática de las Normas Técnicas, Enfocado al Mercado de la Unión Europea y la CAN.*. Quito, 2006

evaluación de la conformidad por parte de cada uno de los países andinos, mientras tanto se avanza en el proceso de armonización de esos instrumentos técnicos normativos dispuesto por la Decisión 419.

- Decisión 516 (Marzo/2002): Establece los lineamientos concernientes a la Armonización de Legislaciones en materia de Productos Cosméticos. A través de esta decisión se ha introducido la notificación sanitaria obligatoria, aplicado el principio de reconocimiento mutuo entre Estados, priorizado el control posterior y simplificado los procedimientos administrativos. Su aplicación se ha traducido por un notable incremento del comercio intrasubregional de cosméticos.
- Decisión 562 (Junio/2003): A través de esta decisión se establecen las directrices nacionales y comunitarios en lo que respecta a los requisitos y procedimientos referidos a la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos en los países miembros de la Comunidad Andina y también a escala comunitaria.
- Decisión 615(Julio/2005): Sistema de Información de Notificación y Reglamentación Técnica de la Comunidad Andina- SIRT. Esta Decisión establece las pautas concernientes a las notificaciones de reglamentos técnicos así como de proyectos de reglamentos técnicos en los países andinos como una iniciativa para fomentar la transparencia y la seguridad entre los operadores económicos de la subregión.

A continuación se analiza cada una de las Decisiones emitidas por la Comisión de la Comunidad Andina, donde se busca destacar en fundamento de

cada instrumento sin atender de manera estricta el orden cronológico del establecimiento de la norma.

El proceso para la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos de reglamentos técnicos. Decisión 562

La decisión 562 tiene por objeto establecer requisitos y procedimientos para la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos a nivel comunitario andino a fin de evitar que no se constituyan en obstáculos técnicos innecesarios al comercio subregional. Sus disposiciones se aplican a las entidades de los gobiernos centrales regionales/departamentales, locales y municipales y por parte de la Comisión de la Comunidad Andina, asimismo, se aplican a los productos de todos los sectores, así como a los procesos relacionados con la fabricación de productos en tanto afecten las características finales, a excepción de las medidas sanitarias y fitosanitarias u otras reguladas por una Decisión específica.

Los reglamentos técnicos deben contener los siguientes aspectos:

1. objeto: Precisar la finalidad del Reglamento Técnico y los Objetivos legítimos a proteger, identificando los riesgos que se pretenden prevenir.
2. Campo de Aplicación: Productos comprendidos, indicando la Subpartida Arancelaria NANDINA.
3. Contenido Técnico específico del Reglamento: a) definiciones, b) condiciones generales (olor, color, apariencia, aspecto, presentación, procesos previos, límites y características necesarias del proceso o

método de producción relacionados con el producto).

4. Requisitos: especificaciones técnicas que debe cumplir un producto, proceso o método de de producción con él relacionado.
5. Requisitos de envase, empaque y rotulado o etiquetado.
6. Referencia: sobre una o varias normas técnicas. Total o parcialmente, indicando la versión correspondiente.
7. Procedimiento Administrativo: mediante el cual se hace efectiva la aplicación del Reglamento Técnico (incluidos los procedimientos de evaluación de la conformidad), incluyendo la base legal relacionada, formatos, registros, autoridades responsables.
8. Entrada en vigencia.- El plazo entre la publicación del reglamento técnico y su entrada en vigencia no inferior a seis meses.
9. Organismos encargados de la evaluación de la conformidad: entidades acreditadas o reconocidas a cargo de la evaluación de la conformidad (Laboratorios de Ensayo, Laboratorios de Calificación, Organismos de Certificación o Entidades de Inspección).
10. Autoridad de Fiscalización y/o supervisión.
11. Tipo de fiscalización y/o supervisión: previa a la importación y comercialización del producto o una vez se verifique su puesta en el mercado.
12. Régimen de Sanciones.

En este sentido, la normativa comunitaria también contempla la posibilidad de adoptar reglamentos técnicos de emergencia, bajo circunstancias especiales, cuya duración será de doce (12) meses, luego de lo cual deberá

derogarse, excepto si se requiriese con la debida fundamentación, de un plazo adicional que no excederá los seis(6) meses como máximo, por una sola vez. Antes de finalizado cualquiera de los plazos, y si la medida está justificada, se podrá convertir en Reglamento Técnico definitivo, siguiendo los pasos respectivos de notificación. Si la medida aplicada fuera considerada por la Secretaría General o cualquier País Miembro como una restricción injustificada al comercio, se iniciarán las investigaciones correspondientes conforme a lo dispuesto en el 73 del Acuerdo de Cartagena.

Los Reglamentos técnicos andinos serán aprobados por la Comisión mediante Decisión, a propuesta de la Secretaría General y previa opinión del Comité Andino de Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología, y en el caso que corresponda, del Comité Técnico Especializado competente según la norma que lo establezca.

Reconocimiento y aceptación de certificados de la conformidad.

Decisión 506

El objetivo central de esta Decisión es establecer las reglas de juego para la emisión y reconocimiento posterior de los certificados de conformidad, exclusivamente dentro del ámbito reglamentario u obligatorio. La certificación de conformidad de los productos con requisitos obligatorios podrán ser emitidos por los organismos de certificación “reconocidos” o acreditados de cada país.

Un organismo acreditado se refiere a un organismo de certificación de productos, acreditado por el Organismo Nacional de Acreditación de cada país andino, en cambio, un organismo de certificación “reconocido” es aquel que

recibe el reconocimiento por parte de una autoridad nacional competente para desarrollar actividades de certificación de productos en uno o varios campos específicos, donde no exista Organismo de Certificación acreditado.

El reconocimiento “automático” se aplica a los certificados de conformidad de producto con reglamento técnico o con norma técnica obligatoria del país de destino, emitido por los organismos de certificación acreditados o reconocidos incluidos en el registro que lo lleva la Secretaría General.

Adicionalmente, el reconocimiento se aplicará a las declaraciones del fabricante, siempre y cuando así lo admita o lo especifique el respectivo reglamento técnico del país de destino.

La Decisión contempla un mandato que ha resultado difícil su cumplimiento, referente a la necesidad de armonizar los reglamentos técnicos y normas técnicas de observancia obligatoria de los países miembros, a fin de facilitar la mutua aceptación de los certificados o las declaraciones del fabricante.

Finalmente, existe una disposición que conmina a las autoridades aduaneras de los Países Miembros para que no detengan en frontera, por razones de normas y reglamentos técnicos, las mercaderías amparadas por las declaraciones de fabricantes y por los certificados emitidos por organismos incluidos en el registro antes mencionado.

Armonización de Legislaciones en materia de Productos Cosméticos.

De la Decisión 516

Las disposiciones contenidas en esta Decisión buscan establecer los lineamientos necesarios para construir desde el punto de vista técnico, un bloque

normativo único en materia de productos cosméticos. En este sentido se plantean una serie de definiciones o términos que pretenden establecer la línea y enfoque en que deber manejarse las figuras legales.

De forma particular constituye el instrumento legal que orienta o coordina en detalle las acciones concretas que seguir por los países andinos en relación con el acoplamiento u homogenización de criterios, para el diseño de las normas y reglamentos técnicos, así como de los procedimientos de evaluación de la conformidad en materia de productos cosméticos. Además, de manera expresa abarca las pautas y requisitos en que deben atenderse los distintos aspectos relacionados con el tratamiento y comercialización de este tipo de productos. Estos preceptos entrañan y remarcan la importancia de velar por la salud humana, y en esta dirección fijan las condiciones que permiten controlar la calidad de los productos cosméticos que se negocian en la subregión.

Del “Sistema de Información de Notificación y Reglamentación Técnica de la Comunidad Andina” –SIRT-

Uno de los aspectos fundamentales dentro de un sistema de reglamentación técnica es su grado de transparencia, conforme lo establece la normativa de la OMC, pues de esta manera se logra un mayor grado de claridad, previsibilidad e información sobre las políticas, normas y reglamentaciones comerciales de los países miembros. La aplicación de este principio se realiza a través de la notificación. En este caso nos referimos exclusivamente a lo previsto en el Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. Cabe destacar que la transparencia también abarca los procesos de respuesta a peticiones razonables

de información y la publicación de reglamentaciones.

Los procedimientos de notificación se encuentran establecidos en la Decisión 562 de la CAN, mediante la cual, se establece la obligatoriedad de que los nuevos reglamentos técnicos, normas técnicas obligatorias, procedimientos de evaluación de la conformidad, certificaciones obligatorias y cualquier otra medida obligatoria equivalente que se pretenda adoptar, se publiquen en un diario oficial u otro diario de circulación nacional, y al a vez, se notifiquen a los demás Países Miembros, a través de la Secretaría General de la Comunidad Andina, por lo menos noventa (90) días calendario antes de su publicación oficial.

En el caso de no proceder con la notificación en los plazos establecidos, no se podrá exigir su cumplimiento.

Si los reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad ya han sido adoptados, el plazo establecido para la notificación a través del SIRT es de 30 días calendario contados a partir de su publicación oficial. Este plazo se exceptúa para los casos de medidas de urgencia. Queda abierta la posibilidad de formular observaciones por escrito, celebrar consultas sobre ellas si así se le solicita, y tomar en cuenta estas observaciones escritas y los resultados de dichas observaciones.

La normativa andina prevé mecanismos de solución de controversias a través de la Secretaría General en el caso de que se encontrara que alguno de los Reglamentos Técnicos constituye un obstáculo injustificado al comercio, aplicándose el Art. 71. del Acuerdo de la Junta de Cartagena y lo dispuesto en el artículo 8 del Sistema Andino de Normalización, Acreditación, Ensayos,

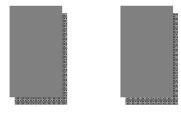
Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología, aprobado mediante Decisión 376 y 419 de la Comunidad Andina.

En este marco de referencia, a través de la Decisión 572, se creó el “Sistema de Información de Notificación y Reglamentación Técnica de la Comunidad Andina” –SIRT- con la finalidad de facilitar el cumplimiento de las obligaciones de notificación de los reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad de los países andinos, y las que se adopten a nivel comunitario²¹.

Todo ello permite resaltar que para la CAN, la normativa internacional, y en particular el Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, constituye el marco referencial sobre el cual los países miembros impulsan los proyectos normativos para atender los temas relacionados con la materia. Sin embargo, las limitaciones que en este sentido han surgido para los intereses comunitarios, se aprecian con mayor claridad al analizar en detalle, la adaptación de estas normas a las situaciones particulares de cada país.

En síntesis, mal podría decirse que poco ha sido el esfuerzo dedicado por los países de la CAN para construir una infraestructura jurídica comunitaria en materia de normalización y reglamentación técnica, así como de la evaluación de la conformidad. Si bien es cierto que los resultados deseados con la aplicación de estas disposiciones no han tenido la contundencia esperada, mucho es lo que se ha logrado al reunir un compendio importante de directrices en el tema, y una valiosa experiencia que sin dudas sirve como punto de partida para próximas iniciativas en este sentido.

²¹ Ibid



c

a

p

i

t

u

l

o

2.1 El Mercado Andino

Dentro del marco de la integración andina existe un legado en materia de logros alcanzados desde el punto de vista comercial. Entre los más importantes destaca un incremento del comercio intracomunitario, el cual desde la última década, hasta la fecha ha crecido y continua haciéndolo aunque de manera lenta. Unido a ello es necesario mencionar el relevante aumento del componente manufacturero en el comercio intraregional, que sin dudas nos lleva a resaltar el importante avance en lo que se refiere al valor agregado de las mercancías negociadas en este mercado.

“El intercambio comercial entre los países andinos que era casi inexistente en los inicios del proceso —representaba menos de 100 millones de dólares en 1970—, ahora sobrepasa los nueve mil millones. Es decir, casi se ha centuplicado el volumen inicial. Además, ese comercio ha venido creciendo en los últimos años: desde el 2002 se ha incrementado a una tasa promedio anual de 36%. Además del aumento del comercio resulta aun más destacable las mejoras sustanciales en los niveles de calidad de las mercancías y su utilidad como punto de partida para mayores emprendimientos económicos genera contactos y relaciones de negocios entre empresarios andinos y fortalece, por tanto, la integración económica”¹⁹.

No obstante, a pesar de la mejora en las cifras del comercio entre los países de esta región, ello representa apenas entre el 10% y el 12% respecto del comercio global de estos países; situación que varía de país a país, por

¹⁹ CAN, *La Comunidad Andina, Una apuesta por nuestro futuro*. Perú, 2006, Habla de las proyecciones de la CAN con bases en el crecimiento del comercio entre los países. Disponible en www.comunidadandina.org/publicaciones.htm - 133k

ejemplo Perú y Venezuela miran más al exterior, mientras que Colombia y Bolivia están más relacionados con sus vecinos directos²⁰.

“De acuerdo con datos de la Secretaría General de la Comunidad Andina, en el 2002 esta región exportó 51.099 millones de dólares, de los cuales tan sólo el 10,3% fue comercio intraregional, y de ello el 7,8% de estas exportaciones fueron de origen agrícola y pesquero, 44% correspondió a minería y petróleo crudo y 48% a manufacturas y refinación de petróleo”²¹. Cabe mencionar que el principal rubro de exportación de la región es el petróleo crudo, pero además exporta en grandes cantidades los productos derivados de éste, como gasolina, aceites y otros.

Es en el propio mercado de la CAN, donde los países de la región presentan un mejor desempeño, por el tipo de productos comercializados y por el grado de concentración de los mismos. Una parte importante de las mercancías que en este mercado se intercambian se trata de productos que cuentan con una fuerte participación en el mercado internacional, entre éstos destacan el gasoil, medicamentos, vehículos para transporte de mercancías y personas, las tortas de semillas oleaginosas, el polietileno y los neumáticos para automóvil, “libros y folletos, barnices y lacas, juguetes, maquinaria para filtrar líquidos o gases, artículos de cobre, níquel y aluminio, motores, generadores eléctricos y grupos electrógenos, papel y cartón convertidos,

²⁰ Organización CIOSLORIT, *Proyecto Integración*, 2006, se trata de un documento conceptual donde se estudia las expectativas de la CAN a partir de su situación intracomunitaria. Disponible en Internet: www.cioslorit.org/proyectointegracion/archivos/Doc_6_-_CCLA_-documento_Conceptual_Andino_ES

²¹ CEPAL, *Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora*, serie estudios y perspectivas n° 25, México, 2005, Pag. 31. Presenta amplia información respecto a cifras del comercio de los países de la CAN, enfocado tanto al interior de la subregión como con terceros países. Disponible en Internet: www.eclac.org/.../xml/2/20692/P20692.xml&xsl=/mexico/tpl/p9f.xsl&base=/tpl-i/top-bottom.xslt - 42k -

aparatos eléctricos, y pilas y acumuladores eléctricos, entre otros”²² comprendiendo una gran cantidad de mercancías manufacturadas con un grado de elaboración e industrialización, que en algunos casos los sitúa en una posición muy competitiva a nivel mundial.

2.1.1 Patrón comercial con Terceros

Las relaciones de la Comunidad Andina con el resto del mundo se han caracterizado por intercambios lentos que constituyen el grueso de las exportaciones de los países del bloque. A partir del 2005 se registró un aumento considerable en sus exportaciones (más del 35% siendo los principales destinos, Estados Unidos, Unión Europea, MERCOSUR), y esta tendencia parece continuar con algunas oscilaciones durante los recientes años. Los principales productos exportados al exterior de la CAN son materias primas y algunos productos con poco valor agregado.

En lo que concierne a las importaciones procedentes de terceros países, predominan las mercancías con un grado de elaboración mayor como maquinarias, equipos electrónicos y otro tipo de manufacturas con alto valor tecnológico agregado, característica importante que marca aún la diferencia entre el comercio con los países desarrollados y el intercambio comercial con otros países en vías de desarrollo.

Entre algunos productos mayormente exportados al resto del mundo figuran el petróleo y sus derivados en primer lugar, siendo Estados Unidos el principal destino para todas las exportaciones desde Venezuela, Ecuador y

²² Ibid., Pag. 64

Colombia. Entre otros rubros cuentan, los pigmentos, barnices y pinturas, la ropa exterior para hombres y los polvos, granallas o esponjas, con una participación del 2% en las exportaciones totales, en todos los casos. Para Perú son dos los productos más importantes, la ropa exterior y la ropa interior de punto, el primero con una participación en sus exportaciones totales de 6% y el segundo del 5%. El único caso en que se registra una tendencia al crecimiento de las exportaciones es en las partes y accesorios de manufactura, cuya demanda por parte de los países industrializados ha venido creciendo significativamente. Otro producto en los que la participación de los países andinos llega a niveles importantes de comercialización se encuentra caso de la harina de carne o pescado²³.

“Otros productos que cuentan con un alto nivel de exportación desde la CAN, son la hulla (tercer producto de exportación más importante para Colombia) y el oro no monetario (significa el quinto y sexto producto más importante en las exportaciones de Bolivia y Perú 7% y 5% del total, respectivamente). También ocupa un lugar importante, las flores y follajes cortados, el pescado preparado o en conserva, los minerales en bruto, los gasóleos, el betún, coque de petróleo y los cementos”, los hilos, trenzas y cables eléctricos, los motores de reacción y la ropa exterior para mujeres, niñas y bebés²⁴.

Los demás productos importantes de exportación, aunque en menor grado, son los “minerales de metales preciosos, productos de polimerización y copolimerización, bolsas, maletines y maletas, artículos sanitarios de

²³ Ibid., Pag. 43

²⁴ Ibid., Pag. 44

cerámicas, utensilios domésticos y los granos de cereales preparados para desayunos. En todos éstos, con excepción del primero y en cierta medida el último, se constata que mantienen como característica un mayor procesamiento para su elaboración y comercialización”²⁵.

2.2 Comercio Intra-andino

El comercio intra-andino nunca se ha caracterizado por representar el principal destino de las importaciones y exportaciones de los países del bloque, la CAN desde su nacimiento ha procurado enfocar grandes esfuerzos para propiciar mejoras sustanciales en las cifras del intercambio comercial entre sus países, inicialmente los progresos en este sentido no fueron demasiado significativos tomando en cuenta la naturaleza, grado de elaboración de las mercancías intercambiadas y las políticas comerciales implementadas por los países del bloque, lo que muy lentamente ha venido cambiando. En particular la última década constituyó un avance importante en los montos que se registraron producto del comercio intra regional, por cada país. Claro está que ello varía dependiendo del país y el período evaluado, sin embargo ello no impide establecer un diagnóstico general del intercambio comercial de la subregión.

Especialmente en los últimos cinco años el comercio intra-andino se ha caracterizado por una reactivación importante, que se evidencia en el crecimiento de las exportaciones totales al interior del bloque, de 12,4% que ha

²⁵ Idem.

pesar de que continúa siendo relativamente bajo, su mejora se aprecia con mayor claridad al estudiar la relación de intercambio desde cada país. “Bolivia fue el país que más incrementó sus exportaciones (44,4%), acentuando la tendencia creciente que éstas han mostrado desde el año 2002. Las exportaciones de Perú aumentaron en 25,7% y las de Ecuador en 20,4%”. Las cifras de Colombia y Venezuela se aprecian con mayor claridad al revisarlas desde el punto de vista bilateral tomando en cuenta que estos países son los principales socios comerciales dentro del bloque y las cifras más recientes presentadas por la Secretaría General de la Comunidad Andina excluyen de sus estudios a Venezuela²⁶.

El crecimiento de las exportaciones intra-andinas revela la importancia del mercado subregional para los Países Miembros. Colombia ha sido y sigue siendo el País Miembro que más exporta a la CAN, mostrando, además, en sus productos de exportación una importante diversificación que se evidencia sobre todo en los últimos años. Por ejemplo, hasta el año 2000 sus principales rubros de exportación estaban ocupados por productos de la industria alimenticia, pero a partir del 2001, el producto que encabeza las exportaciones hacia la CAN es la energía eléctrica. Sin embargo, la situación del resto de los países difiere un poco aunque en cada caso depende de potencialidades de sus mercados nacionales.²⁷

²⁶ CAN, *El Comercio Exterior de los Países Andinos en el Año 2006*, Lima, 2007. Pag. 3. Se trata de un documento que presenta información interesante de las relaciones comerciales de los países andinos a partir de cifras estadísticas. Disponible en Internet: intranet.comunidadandina.org/Documentos/DInformativos/SGdi812.doc -

²⁷ Ibid., Pag. 4

**Cuadro 4. Matriz de exportaciones intracomunitarias (millones de US\$),
sin incluir a Venezuela**

ENERO-OCTUBRE 2006 ⁶					
País Exportador	País de destino				Comunidad Andina
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	
Bolivia	0	135	5	234	374,3
Colombia	48	0	1 006	569	1 622,4
Ecuador	6	517	0	861	1 383,4
Perú	153	403	263	0	819,3
					4 199,3

ENERO-OCTUBRE 2005					
País Exportador	País de destino				Comunidad Andina
	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	
Bolivia	0	154	2	104	259,9
Colombia	39	0	1 068	583	1 689,8
Ecuador	6	400	0	706	1 112,4
Perú	123	293	239	0	655,4
					3 717,6

⁶Cifras provisionales.

Fuente: Comunidad Andina, Secretaría General. Sistema integrado de Comercio Exterior. Decisión 511.

2.2.1 Relación Comercial de Bolivia con la CAN

En el caso de Bolivia, no se aprecia un grado importante de diversificación de exportaciones, sus principales productos se caracterizan por ser fundamentalmente primarios y poco dinámicos en el mercado, con excepción de algunas mercancías pertenecientes al sector de los hidrocarburos. El 38% de sus exportaciones son aceites crudos de petróleo y gas de petróleo, en contraste, en el caso de las tortas de semillas oleaginosas (soya) y el aceite de soya. El resto de los productos de exportación de este país se concentra en pocas cantidades como minerales de metales preciosos, minerales de plomo, minerales de cinc, estaño, cocos y nueces del Brasil y

marañón, así como la madera aserrada o desbastada, suéteres, jersey, artículos de joyería y otros²⁸.

De cualquier manera el orden y grado de importancia de cada rubro varía dependiendo del período estudiado, de allí que la Secretaría General de la Comunidad Andina, ofreciera una lista que comprende los veinte (20) principales productos de importación y exportación de este país dentro de la CAN en la década 1996-2006, resultando los siguientes:

²⁸ CEPAL, *Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora*, serie estudios y perspectivas n° 25, México, 2005, Pag 33. Presenta amplia información respecto a cifras del comercio de los países de la CAN, enfocado tanto al interior de la subregión como con terceros países. Disponible en Internet: www.eclac.org/.../xml/2/20692/P20692.xml&xsl=/mexico/tpl/p9f.xsl&base=/tpl-i/top-bottom.xslt - 42k -

Cuadro 5. Principales productos de exportación de Bolivia hacia la CAN (expresado en millones de dólares):

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exportaciones de Bolivia hacia la CAN	525	308	274	259	268	217	262	263	305	380
Suma 20 principales productos	217	261	235	230	229	185	229	219	260	337
Suma 20 Principales Productos/ total exportación	86%	85%	86%	89%	85%	85%	87%	83%	85%	89%
1. Aceite crudos de petróleo o de minerales bituminosos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	102
2. Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en "pellets"	72	75	69	81	123	86	77	43	69	61
3. Aceite de soja (soja), en bruto, incluso desgomado	18	29	27	45	26	27	63	63	70	55
4. Minerales de plata y sus concentrados	7	12	3	7	10	10	12	16	16	17
5. Harina de frijoles (porotos, habas, fréjoles) de soja (soya)	13	14	14	40	13	13	12	13	16	14
6. Minerales de Zinc y sus concentrados	10	3	0	0	0	2	3	3	5	12
7. Aceite de soja (soja) y sus fracciones, refinado, pero sin modificar químicamente	18	11	9	8	10	14	13	14	14	12
8. Azúcar de Caña o de remolacha refinados y sacarosa químicamente pero, es estado sólido, sin aromatizar o colorear	15	14	5	3	5	8	16	19	13	9
9. Aceite de Girasol o de cártamo, en bruto	0	0	2	5	9	4	3	8	10	8
10. Hilados sencillos con un contenido de fibras de algodón sin peinar, superior o igual a 85% en peso, de título inferior a 714, 29 dtex pero superior o igual a 232,56 dtex (superior al número métrico 14 pero inferior o igual número métrico 43)	0	2	6	4	3	1	4	6	7	7
11. Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 15.000Kg	0	64	66	2	0	0	0	0	0	7
12. Frijoles (porotos, habas, fréjoles) de soja (soya), excepto para siembra, incluso quebrantados	27	12	3	8	2	1	9	12	20	7
13. Tortas y residuos sólidos de la extracción de grasa o aceite de girasol, incluso molido o en "pellets"	2	2	4	4	6	4	2	3	3	4
14. Leche y nata (crema), en polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas superior o igual al 26% en peso, sobre producto seco, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, en envases inmediatos de contenido neto superior a 2kg	0	1	1	5	6	6	8	6	4	4
15. Demás vehículos para el transporte de mercancías con motor de émbolo o pistón, de encendido por compresión (diesel o semidiesel), de peso total con carga máxima, superior a 20t	0	0	0	0	0	0	1	1	0	4
16. Hilados sencillos con un contenido de fibras de algodón sin peinar, superior o igual a 85% en peso, de título inferior a 232,56 dtex pero superior o igual a 192,31 dtex (superior al número métrico 43 pero inferior o igual número métrico 52)	0	1	1	2	2	0	0	3	4	3
17. Aceite de Girasol o de cártamo, y sus fracciones refinados, pero sin modificar químicamente	1	0	1	1	5	4	1	2	3	3
18. Leche y nata (crema), en polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1,5% en peso, con adición de azúcar u otro edulcorante, en envases inmediatos de contenido neto superior a 2,5 kg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
19. Algodón son cardar ni peinar	35	15	17	9	3	2	2	4	4	3
20. Mezclas para preparaciones alimenticias de grasas o aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites, de este Capítulo, excepto las grasas y aceites alimenticios y sus fracciones de la partida 15.16	0	6	8	7	7	3	2	3	2	3

Fuente: Comunidad Andina, Secretaría General. Sistema Integrado de Comercio Exterior.

En lo que respecta a la admisibilidad o acceso al mercado boliviano, resulta conveniente mencionar que este país se “reserva el derecho para la importación de armas de guerra, proyectiles, municiones y misiles”. Así mismo, prohíbe el ingreso de: “billetes de lotería, billetes de banco, sellos de correo u otros valores fiscales y vehículos automotores de más de 6 años de fabricados”. Otros productos requieren deben tramitar una Autorización Previa: “Títulos de acciones u obligaciones importadas; aeronaves; libros de texto; aparatos de telecomunicaciones; armas y explosivos; monedas; billetes; carburantes y lubricantes. Los productos lácteos, aceite y galletas deben contar con una Licencia Previa Automática de Importación”²⁹.

Tomando en cuenta estos datos, la Secretaría General de la Comunidad Andina presenta el listado de los veinte (20) productos que constituyen las principales importaciones de Bolivia desde la CAN durante la década 1996-2006, expresados en millones de dólares:

²⁹ AGRONET. *Perfil de Mercado, Comunidad Andina de Naciones*. 2003. Pag. 12. Se trata de un documento que reúne información variada concerniente al mercado intrasubregional y muestra en perspectiva las relaciones comerciales entre los países andinos.

Cuadro 6. Principales importaciones de Bolivia desde la CAN, expresados en millones de dólares:

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Importaciones de Bolivia desde la CAN	144	152	136	154	160	144	157	198	222	238
Suma 20 principales productos	29	32	32	38	50	50	60	76	90	101
Suma 20 Principales Productos/ total importaciones desde la CAN	20%	21%	23%	25%	31%	35%	38%	38%	40%	43%
1. Barras de hierro o acero sin alear, con muescas, cordones, surcos o relieves, producidos en el laminado, o sometidos a torsión después del laminado, en caliente	3	7	5	6	8	8	12	17	18	18
2. Pañales, toallas y tampones higiénicos y artículos higiénicos similares, de pasta de papel, papel, guata de celulosa o napas de fibras celulosa	4	6	4	3	6	5	7	8	10	15
3. Preparaciones tensoactivas, para lavar y de limpieza, aunque contengan jabón, excepto de la partida 34.01, acondicionados para la venta al por menor	6	5	8	11	10	9	8	9	9	7
4. Bombonas, botellas, frascos y artículos similares, con capacidad inferior a 18.9 litros (5 gal.)	2	3	4	4	4	5	6	6	7	7
5. Demás placas, hojas, películas y bandas laminadas, de plástico no celular, sin reforzar, ni estratificar, ni combinar de de forma similar con otras materias, sin soporte de polímeros de etileno	0	1	1	0	0	1	1	1	5	5
6. Algodón sin cardar ni peinar	0	0	0	2	5	2	4	5	3	5
7. Productos laminados planos de hierro o acero, sin alear, de anchura superior o igual a 600mm., galvanizados, ondulados, excepto electrolíticamente	1	1	1	2	4	3	3	4	6	4
8. Perfumes y aguas de tocador	1	2	1	1	2	2	2	2	3	4
9. Perfiles de hierro o de acero, sin alear, en "L", simplemente laminados o extruidos en caliente, de anchura inferior a 80mm	1	1	1	3	2	2	1	2	2	4
10. Galletas dulces (con adición de edulcorante); barquitos y obleas. Incluso rellenos "gaufrettes", "wafers" y "waffles" ("guafres")	0	0	0	1	1	2	2	3	4	4
11. Demás máquinas para clasificar, cribar, reparar, o lavar, tierras, piedras u otras materias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
12. Alambre de cobre refinado, en la que la mayor dimensión de la sección transversal sea superior a 6mm	0	0	0	0	0	1	0	1	2	3
13. Harina de trigo y de morcajado o tranquillón	0	0	0	0	0	0	1	0	1	3
14. Cables acrílicos o modacrílicos	5	3	0	1	1	1	2	3	4	3
15. Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico	0	0	1	1	2	2	2	2	2	3
16. Bombones, caramelos, confetis y pastillas, sin cacao	1	1	2	1	2	3	2	2	2	3
17. Fibras discontinuas acrílicas o modacrílicas, cardadas, peinadas o transformadas de otro modo	2	1	1	1	2	2	2	3	3	3
18. Leche evaporada, sin azúcar ni edulcorar de otro modo	1	0	0	0	1	2	3	3	3	3
19. Polipropileno, en formas primarias	1	1	1	1	1	1	1	2	2	3
20. Neumáticos nuevos de Caucho, del tipo de los utilizados en autobuses y camiones	1	1	1	1	1	1	1	2	3	3

Fuente: Comunidad Andina, Secretaría General. Sistema Integrado de Comercio Exterior.

2.2.2 Relación Comercial de Colombia con la CAN

Es bien sabido que Colombia constituye uno de los países más importantes para el comercio intra-andino, pues este país es el principal exportador de toda la subregión. Entre las ventas que muestran el mayor peso comercial de este país, figuran los productos de la industria alimenticia, energía eléctrica y vehículos para el transporte de mercancías, el azúcar, la hulla, café, flores, ferroaleaciones, insecticidas y medicamentos. Muchos de sus productos se distinguen porque requieren una importante incorporación tecnológica y permiten una mayor diversificación de las exportaciones tradicionales en los países andinos³⁰.

“Es de anotar que la mayoría de las exportaciones agroalimentarias de Colombia hacia la CAN la constituyen productos procesados, especialmente azúcar y confitería” que a lo largo de la década entre 1991-2001 fueron los principales productos de exportación.³¹

Al igual que en el caso boliviano la Secretaría General de la Comunidad Andina, ofreció una lista que comprende los veinte (20) principales productos de importación y exportación de Colombia dentro de la CAN en la década 1996-2006, resultando los siguientes:

³⁰ CEPAL, *Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora*, serie estudios y perspectivas n° 25, México, 2005, Pag. 33. Presenta amplia información respecto a cifras del comercio de los países de la CAN, enfocado tanto al interior de la subregión como con terceros países. Disponible en Internet: www.eclac.org/.../xml/2/20692/P20692.xml&xsl=/mexico/tpl/p9f.xsl&base=/tpl-i/top-ottom.xslt

³¹ AGRONET. *Perfil de Mercado, Comunidad Andina de Naciones*. 2003, pag. 10. Se trata de un documento que reúne información variada concerniente al mercado intrasubregional y muestra en perspectiva las relaciones comerciales entre los países andinos.

Cuadro 7. Principales productos de exportación de Colombia hacia la CAN (millones de dólares):

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exportaciones de Colombia hacia la CAN	1130	986	721	871	1015	1216	1212	1590	2083	1257
Suma 20 principales productos	225	237	174	200	253	342	372	546	756	508
Suma 20 Principales Productos/ total exportación CAN	20%	24%	24%	23%	25%	28%	31%	34%	36%	40%
1. Energía eléctrica	0	0	0	0	1	4	63	93	157	71
2. Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1500 cm3 pero inferior o igual a 3000cm3	0	0	1	2	19	38	14	30	62	52
3. Policloruro de vinilo, sin mezclar con otras sustancias, obtenido por polimerización en suspensión	32	27	24	29	18	29	40	65	70	51
4. Demás medicamentos, excepto analgésicos, para uso humano, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor	31	37	30	35	37	41	42	46	59	40
5. Polipropileno, en formas primarias	13	8	9	7	8	15	21	41	46	36
6. Pañales, toallas y tampones higiénicos y artículos higiénicos similares, de pasta de papel, papel, guata de celulosa o napas de fibras celulosa	15	17	15	13	22	30	31	36	41	33
7. Azúcar de Caña o de remolacha refinados y sacarosa químicamente pero, es estado sólido, sin aromatizar o colorear	72	79	38	26	31	32	5	15	38	29
8. Hulla bituminosa	7	3	3	9	13	23	24	31	48	25
9. Coques y semicoques de hulla	0	2	1	4	7	4	12	29	46	24
10. Demás bebidas no alcohólicas, con exclusión de los jugos de frutas o de legumbres y hortalizas de la partida 20.09	0	0	0	2	4	10	14	19	20	19
11. Demás papeles y cartones, sin fibras obtenidas por procedimiento mecánico o en los que un máximo del 10% en peso del contenido total de fibra esté constituido por dichas fibras, de gramaje superior o igual a 40g/m2 pero inferior o igual a 150g/m2	12	16	15	18	18	14	19	19	23	17
12. Demás vehículos para el transporte de mercancías con motor de émbolo o pistón, de encendido por compresión (diesel o semidiesel), de peso total con carga máxima, superior a 5t pero inferior o igual a 20t	3	7	2	1	15	19	14	15	21	16
13. Productos laminados de hierro o acero, sin alea, de anchura superior o igual a 600mm., galvanizados, ondulados, excepto electrolíticamente	6	7	5	9	11	12	12	20	21	13
14. Transformadores de dieléctrico líquido, de potencia superior a 10000kva	0	3	1	3	3	3	1	7	3	13
15. Preparaciones tensoactivas, para lavar y de limpieza, aunque contengan jabón, excepto de la partida 34.01, acondicionados para la venta al por menor	1	1	6	8	10	12	12	18	21	12
16. Bombones, caramelos, confetis y pastillas, sin cacao	5	5	7	7	10	17	14	14	16	12
17. Dentífricos	1	1	0	1	1	1	1	7	15	12
18. Combinaciones de refrigerador y congelador-conservador con puertas exteriores separadas	12	5	1	6	10	13	14	15	17	11
19. Fungicidas, presentados en formas o en envase para la venta al por menor o en artículos	12	17	14	19	15	18	14	17	21	11
20. Demás papel del tipo utilizado para papel higiénico, toallitas para desmaquillar, toallas, servilletas o papeles similares de uso doméstico, de higiene o tocador, incluso rizados, plisados, gofrados, estampados, perforados, coloreados o decorados en	2	1	0	0	0	5	5	11	12	11

Fuente: Comunidad Andina, Secretaría General. Sistema Integrado de Comercio Exterior.

Cuadro 8. Principales productos de importación de Colombia desde la CAN (millones de dólares)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Importaciones de Colombia desde la CAN	628	587	569	666	609	663	714	1209	1070	956
Suma 20 principales productos	270	253	211	227	191	230	263	560	525	548
Suma 20 Principales Productos/ total importaciones desde la CAN	43%	43%	37%	34%	31%	35%	37%	46%	49%	57%
1. Alambre de cobre refinado, en la que la mayor dimensión de la sección transversal sea superior a 6mm	10	14	20	34	29	28	25	48	79	101
2. Demás vehículos para el transporte de mercancías con motor de émbolo o pistón, de encendido por compresión (diesel o semidiesel), de peso total con carga máxima, inferior o igual a 5t	0	0	0	0	0	0	2	10	47	63
3. Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	47	24	13	4	18	17	12	0	10	53
4. Zinc en bruto, sin alear, con un contenido de zinc superior al 99,99% en peso	29	20	14	18	15	13	17	23	22	40
5. Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1500 cm3 pero inferior o igual a 3000cm3	48	36	6	14	10	23	39	80	38	38
6. Aceite de soya (soja), en bruto, incluso desgomado	30	41	45	35	20	29	68	53	53	32
7. Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1000 cm3 pero inferior o igual a 1500cm3	28	20	7	0	0	12	25	161	35	28
8. Demás vehículos para el transporte de mercancías con motor de émbolo o pistón, de encendido por chispa, de peso total con carga máxima, inferior o igual a 5t	0	0	0	2	1	3	4	34	18	26
9. Preparaciones y conservas de sardinas y espadines, entero o en trozos, excepto el picado	28	32	22	27	28	26	9	23	25	21
10. Preparaciones y conservas de atunes, listados y bonitos, entero o en trozos, excepto el picado	10	15	9	13	8	11	4	21	28	17
11. Café sin descafeinar, sin tostar	0	0	0	0	0	0	0	4	22	16
12. Frijoles (porotos, habas, fréjoles) de soya (soya) excepto para siembra, incluso quebrantados	6	24	50	46	21	19	7	19	34	15
13. Zinc en bruto, sin alear, con un contenido de zinc inferior al 99,99% en peso	0	0	0	0	0	0	0	1	9	14
14. Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	1	0	0	0	1	7	9	21	34	13
15. Demás preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación de los animales, excepto mezclas concentradas de antibióticos, vitaminas u otros productos para la fabricación de alimentos para animales y sustitutos de la leche para terneros	4	2	2	4	8	7	4	11	15	13
16. Demás placas, hojas, películas y bandas laminadas, de plástico no celular, sin reforzar, ni estratificar, ni combinar de forma similar con otras materias, sin soporte de polímeros de propileno	1	1	2	3	5	6	11	13	12	13
17. Demás perfiles de aleaciones de aluminio, excepto perfiles huecos	3	3	2	3	2	2	2	2	3	12
18. Calzado impermeable y parte superior (corte) de caucho, o de plástico sin uniones por costura, remaches, clavos, tornillos, espigas, que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla	1	4	4	6	6	8	8	10	11	11
19. Neumáticos nuevos de caucho, del tipo de los utilizados en autobuses y camiones	10	8	8	13	12	8	9	16	12	11
20. Demás frijol (poroto, alubia, judía, fréjol), común (Phaseolus vulgaris) excepto para siembra	12	9	8	5	9	9	9	9	17	10

Fuente: Comunidad Andina, Secretaría General. Sistema Integrado de Comercio Exterior.

2.2.3 Relación comercial de Ecuador con la CAN

En el caso ecuatoriano, el principal producto de exportación es el aceite crudo de petróleo. La participación de este país en el mercado andino con este producto ha venido creciendo significativamente en la última década, y esta tendencia podría mantenerse con el retiro de Venezuela de la CAN. Por otra parte, los vehículos para el transporte de mercancías y personas, han mostrado durante casi toda la década un importante dinamismo en cuanto a sus ventas hacia la CAN. A estos dos productos le siguen en importancia las preparaciones y conservas de pescado (atún y sardinas), junto con el arroz³².

La misma lista de la Secretaría General de la Comunidad Andina, mencionada en los casos de Bolivia y Colombia, ilustra la situación comercial de Ecuador en cuanto a sus veinte (20) principales productos de importación y exportación dentro de la CAN en la década 1996-2006, abarcando los siguientes:

³² CEPAL, *Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora*, serie estudios y perspectivas n° 25, México, 2005, pag. 33. Presenta amplia información respecto a cifras del comercio de los países de la CAN, enfocado tanto al interior de la subregión como con terceros países. Disponible en Internet: www.eclac.org/.../xml/2/20692/P20692.xml&xsl=/mexico/tpl/p9f.xsl&base=/tpl-i/top-ottom.xslt

Cuadro 9. Principales productos de Exportación de Ecuador hacia la CAN (millones de dólares)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exportaciones de Ecuador hacia la CAN	585	483	387	554	605	717	978	783	1394	1255
Suma 20 principales productos	346	287	191	322	371	429	685	606	1063	1014
Suma 20 Principales Productos/ total Exportación a CAN	59%	59%	49%	58%	61%	60%	70%	77%	76%	81%
1. Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	167	147	104	228	254	292	498	499	743	704
2. Demás vehículos para el transporte de mercancías con motor de émbolo o pistón, de encendido por compresión (diesel o semidiesel), de peso total con carga máxima, inferior o igual a 5t	0	0	0	0	0	0	1	0	40	50
3. Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	44	22	10	3	27	6	10	0	13	43
4. Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1500 cm3 pero inferior o igual a 3000cm3	44	32	3	11	10	19	33	9	36	27
5. Preparaciones y conservas de atunes, listados y bonitos, entero o en trozos, excepto el picado	12	18	11	14	12	17	16	12	34	21
6. Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1000cm3 pero inferior o igual a 1500 m3	31	14	5	0	0	10	29	8	36	21
7. Demás vehículos para el transporte de mercancías con motor de émbolo o pistón, de encendido por chispa, de peso total con carga máxima, inferior o igual a 5t	1	0	1	2	1	2	4	1	26	21
8. Cocinas de uso doméstico, de combustible gaseoso, de gas y otros combustibles, de fundición de hierro o acero	8	9	6	5	5	6	8	8	18	19
9. Preparaciones y conservas de sardinas y espadines, entero o en trozos, excepto el picado	23	24	16	15	19	20	15	11	20	16
10. Demás perfiles de aleaciones de aluminio, excepto perfiles huecos	2	2	2	5	5	7	5	4	11	13
11. Calzado impermeable y parte superior (corte) de caucho, o de plástico sin uniones por costura, remaches, clavos, tornillos, espigas, que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla	3	4	4	7	6	9	8	5	12	11
12. Chicles y demás gomas de mascar, recubiertos de azúcar	3	4	2	2	4	6	7	5	10	11
13. Azúcar de Caña o de remolacha refinados y sacarosa químicamente pero, es estado sólido, sin aromatizar o colorear	0	0	6	5	3	3	5	16	14	9
14. Neumáticos nuevos de caucho, del tipo de los utilizados en automóviles de turismo (incluidos los familiares tipo- "break" o "statio wagon"- y los de carrera)	1	3	8	12	10	11	8	6	10	8
15. Demás aparatos de radiotelemando	0	0	0	0	0	0	0	0	2	7
16. Demás frijol (poroto, alubia, judía, fréjol), común (Phaseolus vulgaris) excepto para siembra	4	4	5	4	3	8	9	3	10	7
17. Mantas de fibras sintéticas, excepto las eléctricas	0	0	2	3	5	5	4	3	5	7
18. Cajas para cerrar por cerradura o rebordeado, de capacidad inferior a 50 l, de fundición de hierro o acero	0	0	1	2	2	3	7	3	5	7
19. Demás calzados, con suela de caucho o plástico y parte superior de materia textil	0	0	0	0	0	2	4	3	7	7
20. Preparaciones tensoactivas, para lavar y de limpieza, aunque contengan jabón, excepto de la partida 34.01, acondicionados para la venta al por menor	2	4	4	3	4	3	13	11	11	6

Fuente: Comunidad Andina, Secretaría General. Sistema Integrado de Comercio Exterior.

Desde el punto de vista de las importaciones, existen elementos que deben ser considerados respecto a la admisibilidad o acceso al mercado ecuatoriano. Este país tiene dos grupos de mercancías con tratamiento especial: unas prohibidas y otras que requieren de una autorización previa para su ingreso. En la primera agrupación se encuentran huevos fértiles provenientes de Perú; equinos provenientes de Venezuela; harina de pescado peruana; harina de carne; camarones; espárrago peruano; neumáticos y artículos de prendería usados; fungicida "Zineb"; vehículos usados; motocicletas no autorizadas. En el segundo rubro se incluyen las aeronaves; barcos; equipos camineros y equipos agrícolas; automotores; ruletas y artículos de juego; combustibles líquidos; gasolina de aviación armas de fuego³³. Tomando en cuenta estos datos, la Secretaría General de la Comunidad Andina presenta el listado de los veinte (20) productos que constituyen las principales importaciones de Ecuador desde la CAN durante la década 1996-2006, expresados en millones de dólares:

³³ AGRONET. *Perfil de Mercado, Comunidad Andina de Naciones*. 2003, pag. 11. Se trata de un documento que reúne información variada concerniente al mercado intrasubregional y muestra en perspectiva las relaciones comerciales entre los países andinos. Disponible en Internet: www.agronet.gov.co/www/docs_agronet/2005111155317_Perfil_Mercado_CAN.pdf -

Cuadro 10. Principales importaciones de Ecuador desde la CAN, expresados en millones de dólares:

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Importaciones de Ecuador desde la CAN	579	706	403	585	874	1049	1100	1352	1679	1636
Suma 20 principales productos	97	115	83	121	241	305	343	491	684	653
Suma 20 Principales Productos/ total Importaciones desde CAN	17%	16%	21%	21%	28%	29%	31%	36%	41%	40%
1. Energía eléctrica	0	0	0	0	0	0	53	141	142	132
2. Nafta disolvente	1	0	2	1	5	8	24	25	148	110
3. Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1500 cm3 pero inferior o igual a 3000cm3	0	0	1	4	23	37	16	31	62	77
4. Demás medicamentos, excepto, analgésicos, para uso humano, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor	30	33	20	23	32	35	37	39	48	45
5. Pañales, toallas y tampones higiénicos y artículos higiénicos similares, de pasta de papel, papel, guata de celulosa o napas de fibras celulosa	9	10	9	7	12	18	21	25	27	35
6. Policloruro de vinilo, sin mezclar con otras sustancias, obtenido por polimerización en suspensión	10	9	6	10	10	13	18	32	27	30
7. Preparaciones tensoactivas, para lavar y de limpieza, aunque contengan jabón, excepto de la partida 34.01, acondicionados para la venta al por menor	6	9	7	8	10	13	12	19	22	22
8. Demás vehículos para el transporte de mercancías con motor de émbolo o pistón, de encendido por compresión (diesel o semidiesel), de peso total con carga máxima, superior a 5t pero inferior o igual a 20t	2	4	0	2	17	21	13	14	21	20
9. Tortas y residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molido o en "pellets"	2	9	8	13	27	30	42	34	33	18
10. Demás bebidas no alcohólicas, con exclusión de los jugos de frutas o de legumbres y hortalizas de la partida 20.09	0	0	0	1	2	7	11	14	15	18
11. Demás papeles y cartones, sin fibras obtenidas por procedimiento mecánico o en los que un máximo del 10% en peso del contenido total de fibra esté constituido por dichas fibras, de gramaje superior o igual a 40g/m2 pero inferior o igual a 150g/m2	10	13	12	17	14	13	15	16	14	17
12. Polipropileno en formas primarias	6	4	4	4	4	6	9	16	18	17
13. Demás vehículos para el transporte de mercancías con motor de émbolo o pistón, de encendido por chispa, de peso total con carga máxima, inferior o igual a 5t	8	9	3	13	41	47	30	29	34	15
14. Productos laminados planos de hierro o acero, sin alea, de anchura superior o igual a 600mm., galvanizados, ondulados, excepto electrolíticamente	1	2	1	5	7	7	7	10	13	15
15. Demás vehículos para el transporte de mercancías con motor de émbolo o pistón, de encendido por compresión (diesel o semidiesel), de peso total con carga máxima, inferior o igual a 5t	0	0	0	1	20	19	8	12	12	15
16. Zinc en bruto, sin alea, con un contenido de zinc superior o igual al 99,99% en peso	7	5	4	6	4	5	4	6	6	14
17. Demás baldosas y losas de cerámica, para pavimentación o revestimiento, barnizados o esmaltadas, y demás cubos, dados y artículos similares de cerámica para mosaicos, barnizados o esmaltados, incluso con soporte	1	2	0	0	5	10	9	11	15	14
18. Demás aceites lubricantes	1	1	1	2	1	5	6	6	10	13
19. Transformadores de dieléctrico líquido, de potencia superior a 10000 kva	0	0	0	1	0	1	1	2	3	13
20. Bombones, caramelos, confetis y pastillas, sin cacao	4	6	4	4	6	12	8	9	12	13

Fuente: Comunidad Andina, Secretaría General. Sistema Integrado de Comercio Exterior.

2.2.4 Relación comercial de Perú con la CAN

Aunque Perú se cuenta entre los cuatro principales exportadores a nivel mundial de sus primeros dos productos de exportación (cobre y zinc), el porcentaje de exportación de éstos hacia la CAN es muy bajo, lo que muestra claramente el deterioro del comercio peruano con sus socios andinos. Entre los principales productos de exportación de Perú se encuentran también el plomo refinado, aceites lubricantes, cables acrílicos, harina de pescado³⁴.

La Secretaría General de la Comunidad Andina, ofrece la lista que muestra la situación particular del comercio peruano al interior de la CAN, y al igual que en el caso de los países ya mencionados, comprende los veinte (20) principales productos de importación y exportación dentro de este mercado en la década 1996-2006, presentando las siguientes cifras:

³⁴ CEPAL, *Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora*, serie estudios y perspectivas n° 25, México, 2005, pag. 34 Presenta amplia información respecto a cifras del comercio de los países de la CAN, enfocado tanto al interior de la subregión como con terceros países. Disponible en Internet: www.eclac.org/.../xml/2/20692/P20692.xml&xsl=/mexico/tpl/p9f.xsl&base=/tpl-i/top-ottom.xslt

Cuadro 11. Principales productos de exportación de Perú hacia la CAN (millones de dólares):

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exportaciones de Perú hacia la CAN	376	360	255	335	376	381	438	604	797	734
Suma 20 principales productos	112	104	76	123	130	135	170	264	357	378
Suma 20 Principales Productos/ total exportaciones a CAN	30%	29%	30%	37%	35%	35%	39%	44%	45%	52%
1. Alambre de cobre refinado, en la que mayor dimensión de la sección transversal sea superior a 6mm	17	19	22	35	28	29	26	46	80	102
2. Zinc en bruto, sin alear, con un contenido de zinc superior o igual al 99,99% en peso	34	25	17	24	19	17	19	28	27	50
3. Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	1	0	0	5	8	13	13	36	54	31
4. Demás preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación de los animales, excepto mezclas concentradas de antibióticos, vitaminas u otros productos para la fabricación de alimentos para animales y sustitutos de la leche para terneros	4	2	2	4	7	7	8	12	18	18
5. Zinc en bruto, sin alear, con un contenido de zinc inferior al 99,99% en peso	0	0	0	0	0	0	0	1	9	15
6. Barras de hierro o acero sin alear, con muescas, cordones, surcos o relieves, producidos en el laminado, o sometidos a torción después del laminado, en caliente	6	9	7	6	7	7	11	17	17	14
7. Pañales, toallas y tampones higiénicos y artículos higiénicos similares, de pasta de papel, papel, guata de celulosa o napas de fibras celulosa	2	1	2	2	3	3	5	7	10	14
8. Cables acrílicos o modacrílicos	16	11	6	9	6	6	10	14	15	13
9. Bombonas, botellas, frascos y artículos similares, con capacidad inferior a 18,9 litros (5 gal.)	3	4	5	7	11	18	27	26	25	13
10. Impresos publicitarios, catálogos comerciales y similares	0	0	0	1	1	4	12	14	14	13
11. Fueloils (fuel)	1	1	1	6	8	0	0	2	2	12
12. Galletas dulces (con adición de edulcorante); barquitos y obleas. Incluso rellenos "gaufrettes", "wafers" y "waffles" ("quafres")	0	0	0	0	1	6	9	12	14	12
13. Plomo refinado, en bruto	5	5	3	5	4	4	6	10	6	12
14. Queroseno	0	0	0	0	0	0	1	3	11	11
15. Demás placas, hojas, películas y bandas laminadas, de plástico no celular, sin reforzar, ni estratificar, ni combinar de de forma similar con otras materias, sin soporte de polímeros de propileno	0	0	0	0	0	0	3	8	13	10
16. Neumáticos nuevos del tipo de los utilizados en autobuses y camiones	2	3	3	6	8	7	8	9	10	10
17. Hidróxido de sodio en disolución acuosa (lejía de sosa cáustica)	1	3	1	2	5	2	1	1	11	9
18. Demás aceites lubricantes	0	0	0	1	1	5	6	5	7	8
19. Harina, polvo y "pellets" de pescado, impropios para la alimentación humana	19	18	6	10	10	5	5	9	9	7
20. Carburantes tipo queroseno para reactores y turbinas	1	1	1	1	2	2	0	1	3	7

Fuente: Comunidad Andina, Secretaría General. Sistema Integrado de Comercio Exterior.

Respecto a la admisibilidad o acceso al mercado peruano, este país no exige licencias de importación, ni registros, de manera tal que una persona natural puede importar sin necesidad de recurrir a una Sociedad de Intermediación Aduanera. Sin embargo, existe un listado de mercancías prohibidas entre las que figuran; langostinos; crustáceos vivos; vestidos y calzados usados; libros de texto; diskettes; bebidas que contengan la palabra “pisco”; productos pirotécnicos; diamantes en bruto de la Sierra Leona. Videocasetes donde no aparezcan los verdaderos límites del territorio peruano. También están prohibidos o requieren de licencias previas de importación los equipos de telecomunicaciones; armas y explosivos; textos geográficos y publicaciones cartográficas; y el nitrato de amonio³⁵. A partir de esta información la Secretaría General de la Comunidad Andina ofreció el listado de los veinte (20) productos que constituyen sus principales importaciones desde la CAN durante la década 1996-2006, expresados en millones de dólares:

³⁵ AGRONET. *Perfil de Mercado, Comunidad Andina de Naciones*. 2003, pag. 12. Se trata de un documento que reúne información variada concerniente al mercado intrasubregional y muestra en perspectiva las relaciones comerciales entre los países andinos. Disponible en Internet: www.agronet.gov.co/www/docs_agronet/2005111155317_Perfil_Mercado_CAN.pdf -

Cuadro 12. Principales importaciones de Perú desde la CAN, expresados en millones de dólares:

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Importaciones de Perú desde la CAN	1004	769	638	776	774	953	1242	1584	1816	1957
Suma 20 principales productos	634	465	379	489	475	576	815	1120	1295	1420
Suma 20 Principales Productos/ total importaciones desde CAN	63%	60%	59%	63%	61%	60%	66%	71%	71%	73%
1. Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	418	303	248	362	324	405	630	761	877	995
2. Azúcar de Caña o de remolacha refinados y sacarosa químicamente pero, es estado sólido, sin aromatizar o colorear	46	38	45	30	40	23	3	46	60	64
3. Coques y semicoques de hulla	0	1	0	3	8	5	16	63	64	61
4. Policloruro de vinilo, sin mezclar con otras sustancias, obtenido por polimerización en suspensión	24	16	16	15	10	16	23	36	45	44
5. Hulla bituminosa	18	6	4	11	15	27	29	52	69	42
6. polipropileno en formas primarias	8	5	5	3	3	10	12	26	25	30
7. Harina de frijoles (porotos, habas, fréjoles) de soja (soya)	9	15	7	7	12	15	13	15	18	19
8. Bombonas (damajuanas), botellas, frascos, bocalas, tarros, envases tubulares y demás recipientes para el transporte o envasado, de vidrio, bocalas para conservas, de vidrio; de capacidad superior a 0,33 l pero inferior o igual a 1 l	0	0	0	0	2	7	7	5	12	19
9. Demás medicamentos, excepto analgésicos, para uso humano, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor	12	13	15	17	15	14	15	14	16	18
10. Pañales, toallas y tampones higiénicos y artículos higiénicos similares, de pasta de papel, papel, guata de celulosa o napas de fibras celulosa	5	7	6	8	8	10	10	12	14	16
11. Alambre de cobre refinado, en la que la mayor dimensión de la sección transversal sea superior a 6mm	0	0	0	0	1	2	3	5	8	14
12. Cocinas de uso doméstico, de combustible gaseoso, de gas y otros combustibles, de fundición de hierro o acero	4	6	5	5	5	6	7	7	11	14
13. Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en "pellets"	50	29	6	3	1	2	8	37	14	13
14. Combinaciones de refrigerador y congelador-conservador con puertas exteriores separadas	1	3	1	2	3	4	4	5	7	12
15. Demás bebidas no alcohólicas, con exclusión de los jugos de frutas o de legumbres y hortalizas de la partida 20.09	0	0	1	2	4	5	4	4	9	11
16. Demás placas, hojas, películas y bandas laminadas, de plástico no celular, sin reforzar, ni estratificar, ni combinar de de forma similar con otras materias, sin soporte de polímeros de propileno	7	7	6	7	6	7	7	8	11	11
17. Hilados de alta tenacidad de nailon o demás poliamidas, sin acondicionar para la venta al por menor	10	3	1	7	8	4	5	6	12	11
18. Aceite de soja (soja) y sus fracciones, refinado, pero sin modificar químicamente	10	6	6	2	4	9	9	7	11	9
19. Copolímeros de propileno, en formas primarias	3	2	2	2	2	3	5	6	6	9
20. Chicles y demás gomas de mascar, recubiertas de azúcar	8	6	5	4	4	4	5	6	7	9

Fuente: Comunidad Andina, Secretaría General. Sistema Integrado de Comercio Exterior.

2.2.5 Relación Comercial de Venezuela con la CAN

Al interior de la Comunidad Andina, Venezuela ha jugado un papel clave en términos comerciales. En la última década se evidencia como este país se ha venido convirtiendo en un importador neto de la CAN, constituyendo el principal destino de las exportaciones del resto de los países andinos, además estableciendo un patrón de comercialización donde predominan los productos manufacturados.³⁶

Sin embargo, lo que resulta más interesante del comportamiento del comercio de Venezuela con la CAN, no es su volumen sino su composición. El principal producto de exportación de este país es el Petróleo, también exporta productos como el aluminio, hierro, acero, químicos y metales no ferrosos, que son insumos fundamentales del aparato productivo del resto de los países de la CAN; también figuran productos como la "hulla, alcohol, partes y accesorios de vehículos, y otros minerales"³⁷. Por el lado de las importaciones, los más destacados son los sectores con un importante valor agregado para países como Colombia: productos de la industria alimenticia y textiles³⁸.

Colombia es el País Miembro que tiene mayor participación en el comercio exterior con Venezuela (55%). Ecuador y Perú el 20% y 23%, respectivamente, de las importaciones totales desde dicho país, mientras que las importaciones de Bolivia representan tan sólo un 2%. Este comercio se

³⁶ OMC, *Examen de las Políticas Comerciales Venezuela, Informe del Gobierno*, 2002. Disponible en Internet: www.sice.oas.org/ctyindex/VEN/WTO/ESPANOL/WTTTPRG108_s.doc

³⁷ CEPAL, *Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora*, serie estudios y perspectivas n° 25, México, 2005, pag. 35. Presenta amplia información respecto a cifras del comercio de los países de la CAN, enfocado tanto al interior de la subregión como con terceros países. Disponible en Internet: www.eclac.org/.../xml/2/20692/P20692.xml&xsl=/mexico/tpl/p9f.xsl&base=/tpl-i/top-ottom.xslt

³⁸ CAF, *Implicaciones de la salida de Venezuela de la CAN*, 2006. Se trata de una reseña donde se presenta información relacionada con la participación de Venezuela en el mercado andino. Disponible en Internet: [www.caf.com/attach/17/default/La_Salida_de_Venezuela_de_la_CAN\(may-2006\).pdf](http://www.caf.com/attach/17/default/La_Salida_de_Venezuela_de_la_CAN(may-2006).pdf) -

caracteriza por su bajo grado de diversificación: los 20 principales productos que la Comunidad Andina adquiere de Venezuela representan, en promedio, alrededor del 80,5% del total de las importaciones desde dicho país. Entre los bienes con mayor valor de importación se encuentran los siguientes: gasoil (por parte de Bolivia y Colombia), propileno (por parte de Colombia), demás gases de petróleo e hidrocarburos licuados (por parte de Ecuador) y aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos (por parte de Perú); y otros que se listan en la relación siguiente, a partir de los cinco principales productos de intercambio con cada país andino, de acuerdo a datos de la Secretaría General de la Comunidad Andina:

Cuadro 13. Principales productos exportados de Venezuela hacia la CAN, en millones de dólares:

Exportaciones de Venezuela hacia la CAN (en millones de \$)	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
20 principales productos de Exportación										
1. Aceite crudos de petróleo o de minerales bituminosos	74	71	19	174	119	23	45	245	323	256
2. Propeno (Propileno)	12	4	7	35	45	53	54	11	124	119
3. Gasoil (gasóleo)	170	100	108	214	66	31	89	256	17	19
4. Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, con anchura superior o igual a 600 mm, enrollados simplemente laminados en frío, sin chapar ni revestir, de espesor superior o igual a 0.5 mm pero inferior o igual a 1mm	21	19	15	27	17	19	38	53	63	48
5. Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1000cm3	58	42	13	9	9	13	3	8	10	42
6. Aluminio sin alear, en bruto	39	31	29	37	33	31	33	40	34	35
7. Alambazón de hierro o acero sin alear, de sección circular con diámetro inferior a 14mm	17	10	3	7	4	11	9	10	9	25
8. Aceites bases para lubricantes	18	19	12	20	18	13	8	10	15	23
9. Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, con anchura superior o igual a 600 mm, enrollados simplemente laminados en frío, sin chapar ni revestir, de espesor superior a 1 mm pero inferior a 3mm	3	2	2	3	3	4	4	3	8	10
10. Demás vehículos para el transporte de mercancías con motor de émbolo o pistón, de encendido por compresión (diesel o semidiesel), de peso total con carga máxima, superior a 5t, pero inferior o igual a 20t	8	3	0	0	1	2	6	8	17	29
11. Demás gases de petróleo e hidrocarburos licuados	38	10	35	42	66	93	148	160	98	91
12. Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1500 cm3pero inferior o igual a 3000 cm3	4	3	1	2	4	2	12	15	28	23
13. Productos laminados planos de hierro o acero sin alear, con anchura superior o igual a 600 mm, galvanizados, sin ondular, excepto electrolíticamente	5	6	1	2	2	5	8	12	7	16
14. Coque de petróleo sin calcinar	0	0	0	0	0	0	1	7	10	11
15. Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 3000 cm3	49	40	4	7	15	20	21	20	30	20
16. Cables, trenzas y artículos similares de aluminio, con alma de acero, sin aislar, para usos eléctricos	0	0	0	0	0	0	0	1	1	3
17. Trifosfato de sodio (tripolifosfato de sodio)	1	2	0	0	0	1	1	2	2	3
18. Demás mezclas para sustancias odoríferas y mezclas (incluidas las soluciones alcohólicas) a base de una o varias de estas sustancias, del tipo de las utilizadas en las industrias alimentarias o de bebidas.	0	0	0	1	2	1	2	2	3	2
19. Máquinas de afeitar	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1
20. Fueloils (fuel)	0	1	1	0	1	1	0	1	2	1

Fuente: Comunidad Andina, Secretaría General. Sistema Integrado de Comercio Exterior.

Para el caso de las importaciones venezolanas, al igual que el resto de los países existen condiciones particulares: los hidrocarburos y combustibles son importados únicamente por el Estado, también se encuentran en esta categoría, la leche, queso, maíz, soya, frutos oleaginosos, aceites vegetales,

azúcar y equipos y aparatos para los juegos de azar. Los siguientes productos están prohibidos: compuestos químicos; asbesto azul; fósforos; y vehículos usados³⁹. Partiendo de estos datos, y al igual que para las exportaciones, se presenta la siguiente la relación que muestra la lista de los 20 principales productos de importación de Venezuela desde la CAN, a partir de los cinco principales productos provenientes de cada país andino:

³⁹ AGRONET. *Perfil de Mercado, Comunidad Andina de Naciones*. 2003. Se trata de un documento que reúne información variada concerniente al mercado intrasubregional y muestra en perspectiva las relaciones comerciales entre los países andinos. Disponible en Internet: www.agronet.gov.co/www/docs_agronet/2005111155317_Perfil_Mercado_CAN.pdf -

Cuadro 14. Principales importaciones de Venezuela desde la CAN, en millones de dólares

Importaciones de Venezuela desde la CAN (en millones de \$) 20 principales productos de Importación	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1. Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1500 cm3pero inferior o igual a 3000 cm3	11	7	7	29	53	22	3	123	260	235
2. Demás bovinos, excepto los reproductores de raza pura y para lidia, vivos	8	62	3	0	5	0	0	159	173	87
3. Carnes de bovinos, en canales o medios canales, frescas o Refrigeradas	0	5	1	0	2	0	0	21	21	34
4. Bombones, caramelos, confetis, sin cacao.	9	16	21	23	29	26	22	24	39	30
5. Demás vehículos con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1000cm3 pero inferior o igual a 1500 cm3	18	11	13	58	96	44	5	45	61	29
6. "T- shirts" y camisetas, de punto, de algodón	0	1	1	1	8	9	14	22	27	26
7. Zinz en bruto, sin alear, con un contenido de Zinc superior o igual al 99.99% en peso	17	13	9	12	10	7	6	8	13	20
8. Bombonas, botellas, frascos y artículos similares, con capacidad inferior a 18.9 litros (5 gal.)	0	0	1	8	12	11	2	3	12	11
9. Camisetas, blusas, blusas camiseras y polos, de punto, de algodón, para mujeres y niñas	0	0	0	0	0	3	1	2	10	11
10. Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	30	21	16	0	0	0	0	9	8	11
11. Demás vehículos para el transporte de mercancías con motor de émbolo o pistón, de encendido por chispa, de peso total con carga máxima inferior o igual a 5t	0	0	1	2	5	0	0	0	14	41
12. Aceite de palma, en Bruto	0	0	0	0	0	4	12	12	12	26
13. Demás preparaciones o conservas de pescado, excepto entero o en trozos	0	0	0	1	2	4	6	17	17	21
14. Cocinas de uso doméstico, de combustible gaseoso, de gas y otros combustibles, de fundición de hierro o acero	0	0	0	0	1	1	0	4	13	14
15. Avisadores eléctricos de protección contra robos o incendios y aparatos similares	0	0	0	0	0	0	0	0	6	10
16. Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en "pellets"	0	0	2	59	22	109	114	192	126	117
17. Aceite de soya (soja), en bruto, incluso desgomado	0	0	0	5	26	31	31	30	25	36
18. Aceite de Girasol o de cártamo, en bruto	0	0	3	2	2	8	3	2	1	10
19. Aceite de soya (soja) y sus fracciones, refinado, pero sin modificar químicamente	0	3	3	4	4	14	3	6	1	2
20. Frijoles (porotos, habas, fréjoles) de soja (soya), excepto para siembra, incluso quebrantados	0	0	0	0	0	0	3	0	0	2

Fuente: Comunidad Andina, Secretaría General. Sistema Integrado de Comercio Exterior.

En resumen el comercio interior de los principales ejes del intercambio intrasubregional a diferencia de décadas anteriores, salvo el caso particular de Bolivia, se caracteriza por el predominio de productos manufacturados con

cierto grado de industrialización y procesamiento, con un importante componente de valor agregado. Inclusive en el caso las mercancías de la industria agroalimentaria se trata de productos altamente procesados que requieren de la coordinación de varios procedimientos técnicos en la cadena productiva.

De ello se puede extraer, que definitivamente estos productos exigen un nivel de especificaciones técnicas considerable, y por ende obliga a los países a desplegar toda una estructura de normas y reglamentos técnicos que atiendan a los estándares de calidad y protección conforme a las condiciones de cada país.

El punto central del debate lo ocupa la heterogeneidad entre las regulaciones técnicas existentes en cada País Miembro, las cuales por resultar fundamentalmente disímiles, en gran medida imposibilitan maximizar el intercambio intraregional. No obstante, afirmar que esa diferencia entre las normas figura como el motivo absoluto por el que, hasta la fecha, el comercio entre los países de la CAN es tan bajo, sería emitir un juicio cargado de un fuerte componente especulativo, pues sin duda existen razones políticas y económicas que también condicionan este intercambio y que se ven reflejadas en las políticas comerciales de cada país.

De igual manera, una vez apreciados los rubros de mayor peso en este comercio debe considerarse que el hecho de que cada país cuente con distintas directrices técnicas para la producción, fabricación y comercialización de un mismo producto dentro de la CAN, provoca que inevitablemente se vea afectado el intercambio comercial. Las normas y reglamentos técnicos que

hasta hoy se han dispuesto por cada miembro respecto a un mismo producto, difieren, de tal manera que hasta en aquellos aspectos donde resultaría más sencillo lograr un consenso, no ha sido posible. Un ejemplo de ello se aprecia con el tema de las normas de etiquetado, donde cada país establece de manera unilateral e independiente, diferentes requerimientos en cuanto a la información que debe aparecer en la misma, lo se ilustra mejor en la siguiente relación:

Cuadro 15. Disposiciones de normas de Etiquetado por país

País Miembro	Norma de Etiquetado
<i>Venezuela</i>	<p>Las mercancías nacionales o importadas deben cumplir con unos requisitos de contenido mínimos a nivel de etiqueta, rótulo, marbete, empaque o envoltorio expresados en español.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificación del producto: • Contenido neto expresado con precisión en tres unidades decimales. • Lista de ingredientes • Compuestos expresados con precisión en tres unidades decimales. • Condiciones de uso • Información legal • Fecha de vencimiento y periodo de vida útil • País de origen: "Hecho en ..." • Dirección del fabricante o importador • Se permite colocar un marbete sobre el empaque con la leyenda en español en caso que el producto sea originario de un país de habla diferente al español. • Se deben señalar los riesgos a la salud y el ambiente • Instrucciones de uso
<i>Ecuador</i>	<p>Los productos envasados deben llevar un rótulo visible, impreso o adherido con caracteres legibles en castellano y debe contener la siguiente información mínima:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre del producto • Marca comercial • Identificación del lote • Razón social de la empresa • Contenido neto • Indicar si se trata de un producto artificial • Número de registro sanitario • Fecha de elaboración y tiempo máximo de consumo • Lista de ingredientes • Forma de conservación • Precio de venta al público • Ciudad y país de origen
<i>Perú</i>	<p>Las normas de etiquetado en el Perú son de fácil cumplimiento. Se permiten las etiquetas originales siempre y cuando incluyan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El nombre y número de identificación del contribuyente (RUC) importador/distribuidor. • En el caso especial de los alimentos se exige que se muestre el número del registro sanitario expedido por el Ministerio de Agricultura peruano.
<i>Bolivia</i>	<p>En el caso boliviano, no se requiere que la etiqueta indique el origen y tipo de mercancía, pero sí se debe indicar el peso neto en unidades métricas. Aquellos bienes que pasan en tránsito deben indicar esta condición sobre la etiqueta.</p>

<i>Colombia</i>	<p>Las etiquetas deben indicar lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El nombre específico del producto • Los ingredientes en orden predominante • Nombre y dirección de fabricante e importador • El número de unidades • Instrucciones de almacenamiento (cuando son requeridos) • Fecha de expiración • La aprobación del Ministerio de Salud o de la Superintendencia de Industrias y Comercio.
-----------------	--

Fuente: NOREXPORT, COVENIN, INDECOPI, INEN, IBNORCA

Evidentemente en algunos casos existen datos comunes, partiendo de la base internacional que fue tomada como patrón para la elaboración de dichas normas, sin embargo, las diferencias recaen en la combinación de especificaciones de carácter técnico con requerimientos de tipo fiscal, exigidos por las instancias gubernamentales respectivas, lo que en definitiva constituye un lastre que limita el acceso de las mercancías dependiendo del territorio del país miembro. Lo destacable de ello estriba el carácter de las exigencias, pues pudiera decirse inclusive que de manera generalizada se desvirtúa la naturaleza de las disposiciones técnicas, pues aunque las prescripciones técnicas no son exclusivas o excluyentes de otro tipo de requerimientos, la mixtura de regulaciones a través del mismo instrumento o medio (en este caso el etiquetado), genera gran confusión. Es decir, en principio debe considerarse que el objeto o finalidad de la información técnica contenida en la etiqueta de los distintos productos, nada tiene que ver con los requisitos fiscales, administrativos o aduaneros establecidos por cada país, de allí entonces que, el uso inadecuado de este medio pudiera implicar otro tipo de restricciones bajo la presunción de incumplimiento de obligaciones de carácter técnico, sin que necesariamente eso sea cierto.

Un ejemplo que ilustra perfectamente esta situación se aprecia en la disputa interpuesta ante la Secretaría General y que involucra a Venezuela,

Perú y Colombia, mediante la cual se acusa Venezuela de incurrir en el establecimiento de un obstáculo técnico al comercio de manera injustificado. Venezuela fija de manera obligatoria por vía reglamentaria una serie de requisitos respecto a la información mínima que debe figurar en el etiquetado para calzado y prendas de vestir; en términos generales este país bajo la premisa de “vigilancia de la calidad y protección al consumidor” exige que cada par de zapatos y prenda de vestir debe venir acompañada de una etiqueta impresa, pegada de manera permanente, estampada o cosida dónde aparezca entre otros datos el número de Registro de Información Fiscal del fabricante o importador, número de inscripción en el Registro Obligatorio de Fabricantes Nacionales e Importadores y otras serie de referencias de este tipo con las que Perú y Colombia están en desacuerdo por considerar que dichos datos no aportan información respecto a la calidad, naturaleza, origen o valor del producto, por lo que no tendría por objetivo proteger al consumidor, por otro lado serviría para solapar bajo incumplimiento de una exigencia técnica una disposición de tipo fiscal que nada tiene que ver y desvirtúa la naturaleza del instrumento⁴⁰ y afecta seriamente el intercambio comercial de esos productos (considerando además que se trata de productos importantes para ambos países).

En este particular, la Secretaría General de la Comunidad Andina, luego de evaluar los elementos involucrados emitió un pronunciamiento oficial a favor de Colombia y Perú, mediante el cual se concedió a Venezuela un plazo de quince (15) días para el levantamiento de la medida por calificarla como una

⁴⁰ CAN, *Resolución 759*, 2004, Plantea la disputa entre los países donde se señalan todos los elementos relacionados con el asunto hasta llegar al fallo de la Secretaría General. Disponible en Internet en <http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/R.O.Junio.11.2004.Sup.htm>

“restricción al comercio intrasubregional”, a lo que Venezuela se opuso firmemente por alegar que se encuentra en el ejercicio legítimo y proporcional de la protección al consumidor amparado por vía constitucional.

2.3 Normas y/o Reglamentos Técnicos por País

Individualmente cada país ha dispuesto sus propias normas y reglamentos técnicos con el fin de regular sus industrias nacionales, ello como se ha mencionado anteriormente es perfectamente congruente con el Acuerdo OTC, con la única condición de que ningún país miembro encuentre en éstos un obstáculo para el libre desarrollo del comercio intracomunitario. Sin embargo, con el ejemplo del etiquetado se ponen de manifiesto las dificultades que surgen cuando cada país de forma independiente construye su estructura de normas y reglamentos técnicos a partir de su propia interpretación y aplicación de la normativa internacional y de su concepción de “derechos legítimos”, considerando además las complicaciones que ello genera tomando en cuenta las aspiraciones de profundizar en el proceso de integración.

A partir de los principales productos de intercambio anteriormente presentados, se puede establecer una relación que ilustre la cantidad de disposiciones técnicas que cada país de la subregión ha dispuesto respecto a ellos, a fin de mostrar de manera general el bloque técnico normativo que debe ser respetado por el resto de los Miembros, en lo concerniente a las características, condiciones y demás especificaciones técnicas exigidas para la producción y comercialización de dichos productos:

Cuadro 16. Algunas Disposiciones Técnicas por País

Disposiciones Técnicas de cada País Andino por Sector Industrial					
Sector	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
Industria Alimenticia	151	771	277	389	478
Industria Automotriz	-	275	46	39	86
Industria Metalúrgica	12	124	137	122	125
Petróleo y derivados	26	113	78	99	246
Textil y Confecciones	12	519	24	446	176
Calzado	8	52	18	25	2

Fuente: NOREXPORT, COVENIN, INDECOPI, INEN, IBNORCA, ICONTEC

Desde una perspectiva general, se pueden apreciar rasgos comunes en algunos aspectos referentes a la naturaleza y enfoque de las normas y reglamentos técnicos en los distintos países de la CAN; las cuales son consistentes con los lineamientos establecidos por la OMC en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y la propia normativa comunitaria.

De acuerdo a la información disponible en cada uno de los organismos consultados, los países concuerdan en que estas disposiciones técnicas están diseñadas con base en normas y reglamentos técnicos internacionales; sin embargo, coinciden también en que la gran mayoría de éstas fueron adaptadas tomando en cuenta los intereses particulares de cada país. De allí que, pudiera observarse distintas magnitudes de las disposiciones técnicas a medida que se considera el peso o grado de importancia de diversos productos para la distintas economías; por ejemplo; la importancia del petróleo para Venezuela no es la misma que la relevancia que tiene este mismo producto para Bolivia, por lo tanto, es apenas natural imaginarse que los niveles de protección de

estos dos países respecto al mismo producto variaran considerablemente. Esta característica no cambia, en lo absoluto en el resto de los países de la CAN, es decir, cada Miembro dispondrá de una mayor cantidad de normas y reglamentos técnicos en aquellos rubros o sectores productivos dónde sean más competitivos, o en los que hayan logrado un mejor posicionamiento en los mercados internacionales.

Partiendo del catálogo o listado de Normas y Reglamentos que ofrece cada Miembro, se puede resaltar que en mayor medida se tratan de lineamientos técnicos de carácter obligatorio que, de manera sumamente lenta pero progresiva, se van flexibilizando hasta convertirlas en disposiciones voluntarias. De igual manera se puede distinguir que en términos generales la mayoría de estas normas y reglamentos técnicos concentran un compendio de requerimientos concernientes a condiciones para la comercialización de las distintas mercancías en cada país, tomando como premisa la vigilancia de los estándares de calidad y la protección de los consumidores. En este sentido se observa la concurrencia de normas que buscan minimizar el impacto ambiental del intercambio mediante la implementación de disposiciones técnicas que regulan los temas inherentes a la distribución y manipulación de las mercancías (condiciones transporte, requerimientos del material de embalaje, envase o empaque, pruebas a que deben someterse las mercancías antes del ingreso al resto de los países, exigencia de condiciones particulares para las mercancías peligrosas, etc.)

Por otra parte, y tomando en cuenta el aumento sustancial en el comercio de productos manufacturados entre los países de la CAN, se aprecia

también una tendencia al incremento de especificaciones técnicas referentes a los procesos de producción, en varios tipos de mercancías, principalmente en aquellas en las cuales la tecnología y la protección ambiental juegan un papel clave.

En este sentido, y tal como se aprecia en el cuadro anterior, la industria alimenticia es la que cuenta con la mayor cantidad de regulaciones técnicas, en su mayoría de tipo obligatorias, y al mismo tiempo es el sector que mayor cantidad de disputas concentra en el Tribunal Andino seguido por la industria de textil y confecciones, siendo Ecuador el país sobre el que recae la mayor cantidad de acusaciones por incumplimiento durante la década 1995-2005, seguido por Venezuela y Perú⁴¹, entonces sólo cabe una pregunta ¿Qué se está haciendo a nivel comunitario para mitigar el efecto que provoca la aplicación independiente e indiscriminada de regulaciones técnicas?, sin ánimos de sugerir que ello resolvería totalmente el problema de los incumplimientos, pero al menos daría testimonio del compromiso por atender los asuntos que hoy condicionan el proceso andino de integración.

2.4 Normas Andinas

En comparación con la cantidad de normas y reglamentos técnicos que existen en cada uno de los países de la CAN, las normas técnicas que se han establecido a nivel comunitario son pocas. Hasta la fecha, las Normas Andinas Comunitarias cubren cuatro (4) aspectos muy importantes: administración y

⁴¹ CAN, *Comunidad Andina: Avances y Perspectivas*, Lima, 2006.

aseguramiento de la calidad; tecnología de la calidad; sistema internacional de unidades; y código de barras. En este sentido la CAN ha publicado un listado con las cincuenta y seis (56) Normas Técnicas Andinas existentes, que ilustran las líneas normativas en las que se ha logrado consenso respecto a algunos de los temas y sectores importantes para el intercambio intracomunitario:

Cuadro 17. Listado de Normas Técnicas Andinas

Lista de Normas Técnicas Andinas	Secretaría Técnica	Norma andina	Código /Estado
1	ICONTEC	Embarcaciones de navegación interior. Sistema de sellos aduaneros. Requisitos técnicos básicos	NA0007:2000 En Revisión
2	INEN	Azúcar crudo. Requisitos	NA0008:2002 G. O. Nº 883
3	INEN	Azúcar blanco especial. Requisitos	NA0009:2002 G. O. Nº 884
4	INEN	Azúcar blanco. Requisitos	NA0010:2002 G. O. Nº 885
5	INEN	Azúcar refinado. Requisitos	NA0011:2002 G. O. Nº 886
6	INDECOPI	Aceituna de mesa. Definiciones, requisitos y rotulado	NA0012:2006 G. O. Nº 1402
7	INDECOPI	Conchas de abanicos congelados. Definición y clasificación	NA0013:2006 G. O. Nº 1402
8	ICONTEC	Empaque y embalaje de frutas, hortalizas y tuberculos frescos.	NA0014:2006 G. O. Nº 1402
9	ICONTEC	Seguridad de juguetes. Parte 1: aspectos de seguridad relacionados con las propiedades mecánicas y físicas.	NA0015:2006 G. O. Nº 1402
10	INDECOPI	Alcachofas. Materia prima para productos procesados	NA0016:2006 G. O. Nº 1408
11	INDECOPI	Espárrago. Espárragos frescos. Requisitos	NA0017:2006 G. O. Nº 1408
12	INDECOPI	Gas natural. Calidad del gas natural para su uso como combustible en los sectores termoeléctricos, industrial, comercial, gas natural vehicular (gnv) y residencial	NA0018:2006 G. O. Nº 1408
13	ICONTEC	Petróleo y sus derivados. Aceites lubricantes para carter en motores de combustión interna a gasolina, a operación dual gasolina/gas natural para vehículos (gnv) (cuatro tiempos) y diesel (cuatro y dos tiempos).	NA0019:2006 G. O. Nº 1408
14	FONDONORMA	Tubos de uso estructural. Fabricación de tubos de uso estructural (circulares, cuadrados, rectangulares y de formas especiales) formados en frío, soldados y sin costura. Especificación estándar	NA0020:2006 G. O. Nº 1408
15	INDECOPI	Muebles. Mobiliario escolar para centros educativos. Nivel inicial. Mesa. Requisitos	NA0021:2007 G. O. Nº 1465
16	INDECOPI	Muebles. Armarios y otros muebles similares para guardar de uso	NA0022:2007

		institucional y doméstico. Clasificación	G. O. Nº 1465
17	ICONTEC	Tecnología de la información. Evaluación del producto de software parte 1: visión general	NA ISO/IEC 14598-1:2007 G. O. Nº 1465
18	IBNORCA	Fibra de alpaca clasificada. Definición, clasificación por grupo de calidades, requisitos y rotulado	NA0023:2007 G. O. Nº 1523
19	IBNORCA	Fibra de alpaca en vellón. Categorización, definición, requisitos y rotulado	NA0024:2007 G. O. Nº 1523
20	ICONTEC	Terminología estándar relacionada con las dimensiones del cuerpo para la talla de prendas de vestir	NA0025:2007 G. O. Nº 1523
21	ICONTEC	Tabla estándar de medidas corporales relacionadas con mujeres con figura tipo talla extra, tallas 14w - 32w	NA0026:2007 G. O. Nº 1523
22	ICONTEC	Tablas estándar de medidas anatómicas para hombres de talla 34 a 60 regular	NA0027:2007 G. O. Nº 1523
23	ICONTEC	Tablas estándar de medidas corporales juveniles, tallas 0 a 19	NA0028:2007 G. O. Nº 1523
24	ICONTEC	Tablas estándar de medidas corporales para niñas, tallas 7 a 16	NA0029:2007 G. O. Nº 1523
25	ICONTEC	Tablas estándar de medidas corporales para niños, tallas 8 a 14 pequeña y 8 a 20 regular	NA0030:2007 G. O. Nº 1523
26	ICONTEC	Tablas estándar de medidas corporales para niños, tallas 6 a 24 robusto	NA0031:2007 G. O. Nº 1523
27	IBNORCA	Granos andinos - pseudos cereales - quinua en grano - definiciones	NA0032:2007 G. O. Nº 1523
28	INEN	Sistemas de gestión de la calidad. Directrices para la mejora del desempeño	NA ISO 9004:2007 G. O. Nº 1523
29	INEN	Sistemas de gestión ambiental. Requisitos con orientación para su uso	NA ISO 14001:2007 G. O. Nº 1523
30	INEN	Sistemas de gestión ambiental. Directrices generales sobre principios, sistemas y técnicas de apoyo	NA ISO 14004:2007 G. O. Nº 1523
31	INEN	Gestión ambiental. Evaluación ambiental de sitios y organizaciones (easo)	NA ISO 14015:2007 G. O. Nº 1523
32	INEN	Etiquetas y declaraciones ambientales. Etiquetado ambiental tipo i-principios y procedimientos	NA ISO 14024:2007 G. O. Nº 1523
33	INEN	Gestión ambiental. Evaluación del desempeño ambiental. Directrices	NA ISO 14031:2007 G. O. Nº 1523
34	INEN	Gestión ambiental. Vocabulario	NA ISO 14050:2007 G. O. Nº 1523
35	INEN	Evaluación de la conformidad. Vocabulario y principios generales	NA ISO/IEC 17000:2007 G. O. Nº 1523
36	INEN	Evaluación de la conformidad. Requisitos generales para los organismos de acreditación que realizan la acreditación de organismos de evaluación de la conformidad	NA ISO-IEC 17011:2007 G. O. Nº 1523
37	INEN	Criterios generales para el funcionamiento de diversos tipos de organismos que realizan inspección	NA ISO/IEC 17020:2007 G. O. Nº 1523
38	INEN	Evaluación de la conformidad. Requisitos generales para los organismos que realizan la certificación de personas.	NA ISO-IEC 17024:2007 G. O. Nº 1523
39	INEN	Evaluación de la conformidad. Requisitos generales para las marcas de conformidad de tercera parte	NA ISO/IEC 17030:2007 G. O. Nº 1523
40	INEN	Evaluación de la conformidad. Requisitos generales para la	NA ISO/IEC

		evaluación entre pares de organismos de evaluación de la conformidad y organismos de acreditación	17040:2007 G. O. N° 1523
41	INEN	Evaluación de la conformidad. Declaración de conformidad del proveedor. Parte 1: requisitos generales	NA ISO/IEC 17050-1:2007 G. O. N° 1523
42	INEN	Evaluación de la conformidad. Declaración de conformidad del proveedor. Parte 2: documentación de apoyo	NA ISO/IEC 17050-2:2007 G. O. N° 1523
43	INEN	Sistemas de gestión de la calidad. Conceptos y vocabulario	NA ISO 9000:2007 En Edición y ratificación
44	INEN	Sistemas de gestión de la calidad. Requisitos	NA ISO 9001:2007 En Edición y ratificación
45	INEN	Gestión de la calidad. Satisfacción del cliente. Directrices para el tratamiento de las quejas en las organizaciones.	NA ISO 10002:2007 En Edición y ratificación
46	INEN	Directrices para la documentación de sistemas de gestión de la calidad	NA ISO/TR 10013:2007 En Edición y ratificación
47	INEN	Sistemas de gestión de la calidad. Requisitos particulares para la aplicación de la norma iso 9001:2000 para la producción en serie y de piezas de recambio en la industria del automóvil	NA ISO/TS 16949:2007 En Edición y ratificación
48	INEN	Sistemas de gestión de la medición. Requisitos para los procesos de medición y los equipos de medición.	NA ISO 10012:2007 En Edición y ratificación
49	INEN	Requisitos generales para la competencia de los laboratorios de ensayo y calibración	NA-ISO/IEC 17025:2007 En Edición y ratificación
50	INEN	Directrices para la auditoría de los sistemas de gestión de la calidad y/o ambiental	NA ISO 19011:2007 En Edición y ratificación
51	INEN	Sistema de gestión de la inocuidad de alimentos. Requisitos para cualquier organización en la cadena alimentaria	NA-ISO 22000:2007 En Edición y ratificación
52	ICONTEC	Metales preciosos. Título de las soldaduras empleadas en aleaciones de metales preciosos para los artículos de joyería.	NA0033:2007 En Edición y ratificación
53	ICONTEC	Ingeniería del software. Calidad del producto de software. Parte 1. Modelo de calidad	NA-ISO/IEC 9126-1:2007 En Edición y ratificación
54	INEN	Aceite de palma. Requisitos para la oleína de palma	NA0034:2007 En Edición y ratificación
55	INEN	Aceite de palma. Requisitos para estearina de palma	NA0035:2007 En Edición y ratificación
56	ICONTEC	Sistema normalizado de clasificación de productos de caucho utilizados en la industria automotriz	NA0036:2007 En Edición y ratificación

Fuente: Comunidad Andina, Secretaría General.

Sin lugar a dudas, son incontables los temas que aun requieren ser incluidos en esta lista; sin embargo, respecto a los que ya han sido tratado, se puede resaltar que indiscutiblemente se trata de aspectos de suma importancia para el comercio intrasubregional. Cabe mencionar que entre los temas objeto de estas normas figuran aspectos relacionados con ocho (8) de los veinte (20) principales productos de intercambio intrasubregional, como lo son el azúcar, gas, petróleo, granos, prendas de vestir, industria automotriz, industria alimenticia y aceite de palma (aunque los últimos tres aun se encuentren en proceso de edición y ratificación).

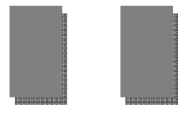
Esta lista además permite apreciar que la gran mayoría de los aspectos normalizados estriban en elementos inherentes a la gestión de calidad, evaluación de la conformidad y parámetros de estandarización, lo que indiscutiblemente constituye un avance importantísimo por lograr minimizar el impacto de las divergencias entre las disposiciones técnicas existentes en cada país, pues sientan las bases de la estructura normativa necesaria para la mejora del intercambio intra-andino. Evidentemente el grado de adopción y aplicación de estas normas en los países andinos van de la mano con el compromiso de los miembros por lograr una real armonización.

Llama poderosamente la atención, el efecto que estas normas andinas puede tener en el comercio intrasubregional, pues si bien es cierto, que la repercusión de muchas de estas normas y reglamentos no es apreciable aun pues son de muy reciente data, otras ya dejan ver resultados. Un ejemplo de ello se evidencia con el caso particular del azúcar, el cual hasta el 2001,

representaba el principal producto de exportación de Colombia, mientras que para el resto de los países del bloque este rubro no representaba un peso significativo; sin embargo para el 2002, fecha en que entra en vigencia la norma andina del Azúcar, se aprecia un cambio importante en las cifras del comercio de este producto, no sólo para Colombia (cifra más baja de este producto en toda la década) sino para el resto de los países andinos.

Como ya ha sido mencionado aun son muchos los temas que faltan por normalizar desde el punto de vista comunitario, sobre todo si se toma en cuenta la naturaleza de las mercancías objeto de intercambio y la complejidad de los obstáculos producto de las divergencias técnicas que prevalecen entre las normativas de cada miembro.

■ c a p i t u l o ■



c

a

p

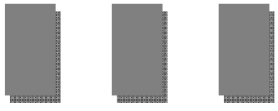
i

t

u

l

o



c

a

p

i

t

u

-

o

9πZ0-9CF0Z00

**B
I
B
L
I
O
G
R
A
F
I
A**

3.1 Experiencia de la Unión Europea (UE) en el tema de las Regulaciones Técnicas

En la actualidad aun existen empresas europeas que se encuentran con ciertos obstáculos técnicos a la hora de intentar colocar sus mercancías en otros lugares del mercado comunitario. “Todavía algunas normas locales sobre el tamaño, la forma y el funcionamiento de los productos se aplican de manera arbitraria o severa”³⁹; sin embargo, a la fecha resulta indiscutible que es en la UE donde la integración en el ámbito de las normas y reglamentos técnicos está más desarrollada.

El trabajo de la eliminación las barreras técnicas en la UE fundamentalmente se enfocó en las limitaciones más comunes e importantes para la libre circulación de mercancías, mediante la armonización de las prescripciones técnicas de un porcentaje importante del universo de las mercancías comercializadas en ese mercado, limitándose a armonizar exclusivamente las exigencias esenciales de los productos, sin lograr la armonización total por el momento, por reconocer que las leyes para cada uno de los productos tienen características especiales y altamente técnicas que han imposibilitado avanzar en este sentido.

El tema de la supresión de los OTC combina una serie acciones enmarcadas en lo que la UE denomina como el “Nuevo Enfoque”. Este se

³⁹ Comisión Europea, *Romper las Barreras Restantes*, 2007. Presenta una serie de concepciones sobre las que se han sostenido las iniciativas en el tema de la normalización y reglamentación técnica en la UE. Disponible en Internet: ec.europa.eu/enterprise/library/ee_online/art27_es.htm - 17k -

estableció en 1985 y tenía por fin armonizar los requisitos sanitarios, de seguridad y ambientales de los Estados miembros en un solo conjunto legislativo para toda la región europea, buscando eliminar las diferencias entre las legislaciones nacionales que obstaculizaban un mayor comercio. Las causas básicas de las barreras al comercio eran las discrepancias en las normas nacionales y los procedimientos de ensayo y certificación, por lo que también hubo que aplicar un plan nuevo e integrado de armonización técnica.

Esta política fue denominada Enfoque Global y “la idea principal era desarrollar disposiciones reglamentarias generales aplicables a sectores, grupos o familias de productos, así como a tipos de riesgo.”⁴⁰ Ello aunque no abarcó la totalidad del universo de bienes y servicios comercializados en mercado europeo, propuso líneas de acción bastante claras en cuanto a la armonización de las directrices de un grupo importante de sectores, tal como se detalla en la siguiente relación:

⁴⁰ OMC. *Informe Sobre El Comercio Mundial 2005, Análisis de los vínculos entre el comercio, las normas y la OMC*. Pag. 92
Disponibile en Internet: www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr05-0_s.pdf

Cuadro 18. Sectores del Nuevo Enfoque Europeo

Principales Regulaciones del Nuevo Enfoque	
Sector	Aspectos que abarca
Juguetes	<ul style="list-style-type: none"> • Seguridad de los juguetes • Juguetes y artículos de puericultura fabricados con PVC blando que contenga ftalatos
Máquinas	<ul style="list-style-type: none"> • Nueva Directiva «Máquinas» • Instalaciones de transporte público por cable • Equipos de protección individual • Ascensores • Aparatos y sistemas de protección utilizables en atmósfera potencialmente explosiva
Equipos de Presión	<ul style="list-style-type: none"> • Equipos a presión • Transporte de equipos a presión • Recipientes a presión simples
Dispositivos Médicos	<ul style="list-style-type: none"> • Productos sanitarios • Productos sanitarios implantables activos • Dispositivos médicos de diagnóstico in Vitro
Material eléctrico, electrónico y a gas	<ul style="list-style-type: none"> • Aparatos electrodomésticos: etiquetado en el que figure la indicación del consumo energético • Aparatos de refrigeración • Calderas de agua caliente • Aparatos de gas • Balastos de las lámparas fluorescentes • Material eléctrico de baja tensión • Compatibilidad electromagnética de los aparatos eléctricos y electrónicos
Tecnologías de la información y telecomunicaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Normalización en las tecnologías de la información y las telecomunicaciones • Marco regulador de las comunicaciones electrónicas • Equipos radioeléctricos y equipos terminales de telecomunicación • Informe sobre la aplicación del conjunto de medidas reguladoras de las telecomunicaciones • Marco regulador de la política de espectro radioeléctrico
Transportes	<ul style="list-style-type: none"> • Tráfico aéreo <ul style="list-style-type: none"> ○ Armonización de las normas técnicas y procedimientos en la aviación civil • Tráfico ferroviario <ul style="list-style-type: none"> ○ Seguridad de los ferrocarriles ○ Transporte de mercancías peligrosas por ferrocarril ○ Interoperabilidad del sistema ferroviario transeuropeo de alta velocidad ○ Interoperabilidad del sistema ferroviario transeuropeo convencional • Seguridad marítima <ul style="list-style-type: none"> ○ Equipo de los buques ○ Reglas y normas aplicables a los buques de pasaje.
Metrología	<ul style="list-style-type: none"> • Instrumentos de pesaje de funcionamiento no automático • Instrumentos de medida
Otros	<ul style="list-style-type: none"> • Embarcaciones de recreo • Prescripciones técnicas de las embarcaciones de la navegación interior • Calzado: etiquetado • Textiles: etiquetado • Explosivos de uso civil • Artículos pirotécnicos • Residuos de aparatos eléctricos y electrónicos • Los envases y sus residuos • Ruido emitido por las máquinas utilizadas al aire libre

Fuente: Europa en línea

Aunque pudiera decirse que se trataba de un número de regulaciones algo limitado tomando en cuenta la cantidad de sectores involucrados, “ello constituyó el motor de arranque” que precedió el establecimiento de otro tipo de regulaciones, en principio, las propuestas emprendidas bajo esta premisa buscaban evitar que se comenzaran largos procedimientos de toma de decisiones utilizados en el pasado para armonizar directrices particulares muy técnicas y complejas para cada producto⁴¹.

Con el Nuevo Enfoque se establecieron además cuatro principios fundamentales. Primero, la armonización legislativa se limita a los requisitos esenciales de sanidad y seguridad que los productos introducidos en el mercado de la UE deben ajustarse para poder circular libremente, prohibiendo las restricciones cuantitativas o medidas que tengan un efecto equivalente. Segundo, las especificaciones técnicas de fabricación de los productos están fijadas en normas armonizadas dispuestas por órganos competentes en materia de normalización industrial. Tercero, la aplicación de normas armonizadas o de otro tipo sigue siendo voluntaria y el fabricante siempre puede aplicar otras especificaciones técnicas para cumplir los requisitos. Cuarto, los productos fabricados de acuerdo a las normas armonizadas gozan de la presunción de conformidad con los requisitos esenciales correspondientes. La ley no distingue entre fabricantes europeos y fabricantes de otros países⁴².

⁴¹ Ibid.

⁴² EUROPA, *Un nuevo Enfoque de la Armonización*, Se trata de una síntesis de la legislación europea en torno al proceso de armonización técnica y demás asuntos relacionados con el proceso de integración del la UE. Disponible en Internet: europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/l21001a.htm - 27k -

Para que este sistema pudiera funcionar, debieron cumplirse dos condiciones: en primer lugar, “las normas debían asegurar la calidad de los productos”. En segundo lugar, las autoridades públicas debían velar por la seguridad (otras exigencias planteadas) en su territorio. Esta fue una condición para crear la confianza recíproca entre Estados miembros⁴³.

3.1.1 Normalización y Reglamentación Técnica: Pieza clave para el proceso de integración de la UE

En retrospectiva, antes de la creación de la UE, cada país imponía su propio requisitos técnicos, las diferencias entre las prescripciones técnicas nacionales dificultaban el comercio, haciéndolo conflictivo y caro; sin embargo, a medida que se fue profundizando en el tema de la normalización y reglamentación técnica, la integración europea a través del comercio sentó un precedente para el resto del mundo, respecto al nivel acoplamiento técnico que se podía alcanzar cuando las partes lograban conjugar la voluntad política con las acciones necesarias.

La normalización y reglamentación técnica desempeñaron un papel clave en el buen funcionamiento del mercado interior europeo, combinado con el principio de reconocimiento mutuo que primaba en los intercambios comerciales entre los países de esta subregión. Las exigencias técnicas armonizadas en gran

⁴³ Ibid

medida contribuyeron a “garantizar la libre circulación de mercancías y permitieron reforzar la competitividad de las empresas en la UE.”⁴⁴

Las normas y reglamentos técnicos constituyeron un complemento de las políticas europeas. Gracias a la colaboración entre los distintos agentes económicos, fue posible comparar y hacer compatibles algunos productos y servicios dentro del mercado interior. Ello permitió la actualización y reducción de la legislación comunitaria, a partir de dos ventajas del trabajo consensuado, la primera es la simplicidad y la segunda ventaja es la rapidez. Las nuevas disposiciones ayudaron a “eliminar parte de la incertidumbre legal que podía existir cuando los países aplicaban de forma diversa el principio de la libre circulación de mercancías”, especialmente cuando las cambiantes especificaciones técnicas surgían por la aparición modernos métodos de producción e innovaciones en productos industrializados⁴⁵.

En gran medida se puede decir que la normalización y reglamentación europea tienen una “dimensión mundial”. “Los acuerdos de cooperación y de asociación entre organismos europeos e internacionales de normalización sirven como marco de unidad reglamentaria”, a partir del cual se construyen las prescripciones técnicas en otros países, regiones o subregiones. De esta manera, conforme a lo consagrado en el Acuerdo OTC de la OMC, la Comisión, en cooperación con los organismos europeos de normalización (OEN), instan a la

⁴⁴ EUROPA, *El papel de la Normalización en Europa*, Se trata de una síntesis de la legislación europea en torno al proceso de armonización técnica y demás asuntos relacionados con el proceso de integración del la UE. Disponible en Internet: europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/l21001c.htm - 22k -

⁴⁵ Comisión Europea, *Romper las Barreras Restantes*, 2007. Presenta una serie de concepciones sobre las que se han sostenido las iniciativas en el tema de la normalización y reglamentación técnica en la UE. Disponible en Internet: ec.europa.eu/enterprise/library/ee_online/art27_es.htm - 17k -

utilización de las normas internacionales y su transposición en la UE. Los OEN velan por su conformidad con los objetivos de las políticas europeas⁴⁶.

3.1.2 Consenso en las Regulaciones Técnicas Europeas

La institucionalidad de las prescripciones técnicas en la UE “recae principalmente en el Consejo Europeo de Normalización (CEN), fundado en 1961, y el Comité Europeo para la Normalización Electrotécnica (CENELEC), fundado en 1959. El Instituto Europeo de Normas de Telecomunicaciones (ETSI) se creó en 1988 para normalizar las telecomunicaciones. El CEN y el CENELEC están formados por 28 organizaciones de normalización de la Unión Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)”. Estas organizaciones elaboran normas europeas que se deben transponer a nacionales. Esto no quiere decir que las normas europeas sean obligatorias; sólo llegan a ser obligatorias cuando los textos legislativos así dispongan. Aunque la mayoría de las normas son promovidas por el sector privado, gran parte de ellas están dirigidas a “apoyar la legislación europea” en torno a las disposiciones legales esenciales de sanidad y seguridad⁴⁷.

Tanto la Comisión como el Consejo Europeo confirman la importancia del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la Organización Mundial del

⁴⁶ EUROPA, *Papel de la normalización europea en el marco de las políticas y de la legislación europeas*, Se trata de una síntesis de la legislación europea en torno al proceso de armonización técnica y demás asuntos relacionados con el proceso de integración del la UE. Disponible en Internet: europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/l22020.htm - 22k -

⁴⁷ OMC. *Informe Sobre El Comercio Mundial 2005, Análisis de los vínculos entre el comercio, las normas y la OMC*. Pag. 93. Disponible en Internet: www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr05-0_s.pdf

Comercio. El Consejo invita a introducir modelos de normativa compatibles con las normas y a promover la coherencia entre las normas nacionales e internacionales.

“Los organismos nacionales miembros y las instituciones europeas de normalización transponen las normas y reglamentos técnicos internacionales a europeos. Más del 30% de las normas europeas adoptadas por el CEN y más del 70% de las adoptadas por el CENELEC son idénticas a normas internacionales de la ISO y la CEI respectivamente”. En los casos en que no son idénticas, éstas sirven de base para la construcción de nuevas normas donde se aprecia el mismo fundamento. “Además, los proyectos europeos de normalización tienen prioridad absoluta sobre los nacionales, pues conforme a lo dispuesto en un acuerdo denominado de statu quo obligatorio, no se puede comenzar ninguna actuación nacional de normalización en aquellos ámbitos en que se vayan a adoptar normas europeas”⁴⁸.

A falta de normas y reglamentos europeos, los nacionales se verificarán mediante un procedimiento a escala comunitaria donde se estudia la compatibilidad de éstos con las condiciones requeridas a nivel de la subregión⁴⁹. Para ello los Estados miembros se comprometen a examinar de forma periódica las normas y reglamentos técnicos existentes, sometiendo a revisión una amplia gama de disposiciones técnicas cuya heterogeneidad permita precisar aquellas que atiendan las exigencias esenciales y comunes entre las partes; lo que además

⁴⁸ Ibid., Pag. 98.

⁴⁹ Ibid. Pag 100.

permite una actualización constante a fin de suprimir aquellas que se estimen obsoletas o superfluas a efectos de la propia dinámica del proceso de integración.

Los Estados miembros actúan con rapidez cuando se trata de atender propuestas reglamentarias o los procedimientos nacionales acerca de temas que ponen en riesgo el buen funcionamiento del mercado interior comunitario. Cada organismo nacional de normalización informa a la Comisión y a los demás organismos de normalización europeos y nacionales, de sus proyectos de normas o modificaciones de normas existentes. El procedimiento de información no se aplicará a los proyectos de normas nacionales que constituyan la transposición a la normativa nacional de una norma internacional o europea.

“Las disposiciones técnicas son redactadas por expertos en campos determinados, pero se invita a las empresas, las federaciones empresariales, las autoridades públicas, las instituciones académicas y a los representantes de las ONG a contribuir al proceso de formulación de las normas. La participación normalmente se hace a través de los organismos nacionales de normalización”. Los grupos de interés organizados a nivel europeo, en representación de los grupos ecologistas, los consumidores y las empresas pequeñas y medianas, entre otros, también tienen la oportunidad de contribuir a la formulación de las disposiciones. Además, cuando la redacción de un proyecto de norma o reglamento alcanza un nivel avanzado, el texto se da a conocer para que el público exprese sus opiniones al respecto⁵⁰.

⁵⁰ Ibid., Pag. 105

Una vez adoptadas y/o aplicados las normas o reglamentos técnicos respectivos, de acuerdo a tales disposiciones, sólo pueden comercializarse los productos conformes; bajo esta categoría los Estados miembros contemplan “aquellos productos acompañados de uno de los tipos de certificación previstos por la directiva y por los que se declara su conformidad, bien con normas y reglamentos armonizados o, a falta de éstas, con normas nacionales. Los Estados miembros comunican a la Comisión el texto de sus disposiciones nacionales que consideran que se ajustan a la cláusula general de comercialización y a las exigencias esenciales. La Comisión se ocupa de la notificación a los demás Estados miembros de estas normas y/o reglamentos, así como de su publicación en el Diario Oficial. Las normas nacionales sólo se mantienen de forma provisional hasta tanto una norma comunitaria regule la materia. Los Estados miembros aceptan que un producto al que no se le haya aplicado ninguna norma durante su fabricación (a falta de normas o en caso de innovación) sea considerado conforme a las exigencias esenciales si va acompañado de un certificado expedido por un organismo nacional independiente de normalización.”⁵¹

En síntesis, se puede decir que entre los aspectos centrales más importantes que explican de cierta manera el logro de la UE en el tema de las prescripciones técnicas, resaltan:

⁵¹ EUROPA, *Un nuevo Enfoque de la Armonización*, Se trata de una síntesis de la legislación europea en torno al proceso de armonización técnica y demás asuntos relacionados con el proceso de integración del la UE. Disponible en Internet: europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/l21001a.htm - 27k -

- La armonización de criterios técnicos por sector: En este sentido fueron atendidos un grupo bastante heterogéneo de productos de a partir de los cuales se fue avanzando en el proceso de armonización de las regulaciones técnicas; también el reconocimiento mutuo en aquellos sectores dónde no habían logrado la armonización. La certificación de la conformidad jugó un papel determinante.
- La adopción de de las normas internacionales: Más del 30% de las normas europeas adoptadas por el CEN y más del 70% de las adoptadas por el CENELEC son idénticas a normas internacionales de la ISO y la CEI respectivamente.
- La institucionalización de la normalización y reglamentación. Resulta indefectible destacar el papel que jugaron los organismos sobre los que se sostienen todas las decisiones y acciones en esta materia en la UE: CEN, CENELEC, ETSI y AELC, resultaron las figuras de suprema relevancia en el proceso, concentrando la competencia y responsabilidad de las directrices de la materia.
- El grado de coordinación entre los organismos nacionales de normalización de cada país. Considerando la importancia de la información en el proceso de normalización y reglamentación técnica, la cooperación entre los diversos organismos nacionales encargados, fue determinante para ubicar los aspectos comunes que favorecerían al comercio intracomunitario. La

información ofrecida por dichos organismos evitó incurrir en la repetición del trabajo en varios espacios de la comunidad.

- El papel de los Estados constituyó el elemento clave, que además marcó un precedente en cuanto a lograr lo político a través de lo económico. Sin discusión la voluntad política con miras en el proceso de integración, se manifestó de diversas maneras; en este sentido la normalización fue conducida mediante la implementación de políticas comunitarias, donde cada estado se convirtió en una suerte de institución vigilante que además ofrecía sin descanso la retroalimentación necesaria para depurar el diseño y construcción de las normas y reglamentos técnicos idóneos para la subregión.
- La certificación de la conformidad jugó un papel determinante, pues debió efectuarse sólo una vez y de la manera más eficaz en función del costo y siendo reconocida en todos los mercados. Para que esto llegara a ser realidad, fue preciso fomentar, mediante la cooperación multilateral, la confianza en la labor de los organismos de evaluación de la conformidad de otros países. Y para facilitar la cooperación debieron respetarse las normas armonizadas sobre las prácticas óptimas en materia de evaluación de la conformidad, como las normas/guías internacionales sobre evaluación de la

conformidad establecidas por el Comité de Evaluación de la Conformidad de la ISO (CASCO).⁵²

3.2 Importancia de la NT y RT para la Integración

Basados en la experiencia de la Unión Europea se puede apreciar la trascendencia de las normas y reglamentos técnicos para el proceso de integración, y en general para el mejor desarrollo de los intercambios comerciales en un mundo donde las exigencias técnicas parecen ser cada vez mayores.

La evolución en la esfera de la normalización y reglamentación técnica ejerce presión sobre los países de la CAN, al considerar las aspiraciones de profundizar y consolidar los mecanismos que ayuden a eliminar las limitaciones en el tema de los obstáculos técnicos, de allí necesidad trabajar en la infraestructura comunitaria de regulaciones técnicas, que sea capaz de atender las exigencias del comercio internacional. Las normas y reglamentos desempeñan funciones muy diversas, aparte de las que esencialmente justifican su existencia (la protección de la salud las personas, animales y el medio ambiente). Dos de las más importantes consisten en asegurar la compatibilidad y facilitar información. Es el hecho de compartir una norma común que le permita comunicarse a las partes que intervienen en el mercado, tener expectativas comunes en cuanto al comportamiento de los productos de los demás y confiar en la compatibilidad técnica de la producción con miras en la participación en otros mercados.

⁵² OMC. *Informe Sobre El Comercio Mundial 2005, Análisis de los vínculos entre el comercio, las normas y la OMC*. Disponible en Internet: www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr05-0_s.pdf

Las normas y reglamentos técnicos son, pues, necesarias para sentar condiciones claras respecto a los intercambios y, en consecuencia, para el funcionamiento eficiente del mercado, es decir; ayudan a superar el problema de la información asimétrica sobre la calidad de los productos, mitigando los efectos que provoca la información imperfecta, tanto entre los proveedores y consumidores como entre los productores que abastecen el mismo mercado.

En segundo lugar, aumentan la compatibilidad entre los bienes complementarios en el consumo y la producción, lo que resulta indispensable para definir los aspectos relacionados con el mercado. En tercer lugar, “las normas pueden contribuir a reducir otros casos de externalidades o imperfecciones del mercado que hacen que, por sí solo, el mercado no suministre el nivel óptimo de un producto o servicio.”⁵³

Sin duda son una herramienta fundamental para el desarrollo industrial y comercial de los países, pues permiten incrementar la competitividad y garantizar la interoperabilidad. Sirven como base para mejorar la calidad en la gestión de las empresas, en el diseño y fabricación de los productos y en la prestación de servicios. “Protegen a los consumidores, usuarios y a la sociedad en general, permitiéndoles obtener una referencia para conocer el nivel de calidad y seguridad que deben exigir a los productos o servicios que utilizan.”⁵⁴

⁵³ Ibid, Pag. 91

⁵⁴ PROTLCUEM, *Normas, Reglamentos, Procedimientos*. Se trata del proyecto de facilitación del tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea, donde se explica la importancia de las regulaciones técnicas para los procesos de integración y en general para mejorar la calidad de los mercados. Disponible en Internet: protlcuem.economia.gob.mx/?P=c2-14k

Para el caso andino, el tema de la normalización y reglamentación técnica constituye una apuesta a la profundización del proceso de integración, a través del fortalecimiento del pilar comercial que representa uno de los aspectos más importantes para maximizar los flujos comerciales entre los países de la subregión. Si bien es cierto que en la última década las cifras muestran un avance importante en este sentido, la experiencia europea confirma lo mucho que puede lograrse con la definición de estrategias funcionales y posibles en aras a mejorar las condiciones presentes en torno al tema de la normalización y reglamentación técnica.

Probablemente una afirmación de esta naturaleza pudiera dar pie al inicio del recurrente debate en torno a la aplicabilidad o repetición del modelo europeo en América Latina; sin embargo, la evidencia empírica señala características muy similares presentes en ambos modelos, apartando aquellas diferencias que se desprenden fundamentalmente de los niveles de desarrollo entre los países de cada subregión. De hecho se puede decir que el camino que hasta ahora ha seguido la CAN es bastante similar al de la UE en lo que se refiere al establecimiento del marco jurídico que se ha dispuesto en el tema de la normalización y reglamentación técnica, así como en lo que respecta los procedimientos de evaluación de la conformidad, ello se puede apreciar más fácilmente en la siguiente relación:

Cuadro 19. Comparativo del Bloque de Regulaciones Técnicas CAN - EU

Marco Normativo de las Regulaciones Técnicas		
Materia	CAN	UE
Estructura de la Normalización y Reglamentación Técnica	- La estructura legal andina en materia de regulaciones técnicas se sostiene en el Sistema Andino de Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología. Decisión 419	- El Consejo Europeo de Normalización (CEN), El Comité Europeo para la Normalización Electrotécnica (CENELEC), El Instituto Europeo de Normas de Telecomunicaciones (ETSI). - El CEN y el CENELEC están formados por 28 organizaciones de normalización de la Unión Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).
Elaboración, Aplicación y Adopción de Regulaciones Técnicas	- Decisión 562 (Junio/2003): Establece las directrices en lo que respecta a los requisitos y procedimientos referidos a la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos en los países miembros de la Comunidad Andina y también a escala comunitaria.	Directiva 98/34/CE del 22 de junio de 1998 por la cual se establece las pautas para la elaboración y adopción de normas y reglamentaciones técnicas comunitarios a partir del "Nuevo Enfoque"
Conformidad de los productos	- Decisión 506 (junio/2001): Regula el reconocimiento y aceptación automática, por parte de los Países Miembros de los certificados de conformidad de productos con Reglamentos Técnicos o con Normas Técnicas de observancia obligatoria del país de destino emitidos por los organismos de certificación acreditados o reconocidos.	- Decisión 93/465/CEE del Consejo, de 22 de julio de 1993, relativa a los módulos correspondientes a las diversas fases de los procedimientos de evaluación de la conformidad y a las disposiciones referentes al sistema de colocación y utilización del marcado «CE» de conformidad. - Sólo pueden comercializarse los productos conformes; bajo esta categoría los Estados miembros contemplan aquellos productos acompañados de uno de los tipos de certificación previstos por la directiva y por los que se declara su conformidad, bien con normas armonizadas o, a falta de éstas, con normas nacionales.
Información y Notificación de las Regulaciones Técnicas	Decisión 615(Julio/2005): Mediante la cual se establecen las disposiciones referidas al Sistema de Información de Notificación y Reglamentación Técnica de la Comunidad Andina- SIRT-	Directiva 98/34/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 22 de junio de 1998 por la que se establece un procedimiento de información en materia de las normas y reglamentaciones técnicas.

En particular, resulta sumamente complejo siquiera especular en qué hicieron los europeos para lograr resultados distintos con normas tan similares, pero posiblemente alguna idea puede surgir cuando se pone especial atención en el nivel o grado de acoplamiento institucional que lograron estos países, siguiendo directrices donde primaba el espíritu comunitario por encima de la legislación técnica existente en cada país. De esa experiencia se puede extraer que para los andinos resultaría muy provechoso que se lograra una mayor cooperación entre las instituciones encargadas de las regulaciones técnicas, ello facilitaría en gran medida el fortalecimiento de las relaciones comerciales intracomunitarias, concentrando las acciones en aquellos sectores de mayor relevancia, donde el potencial comercial y el grado de compromiso con la subregión se combinen para fijar las bases de una mejor estructura normativa, que favorezca la accesibilidad para los miembros.

La iniciativa, así como todo el proceso de normalización y reglamentación técnica, deben involucrar una gama heterogénea de enfoques de los sectores involucrados, de manera que ello sirva para precisar qué tipo de normas y reglamentos y qué número de ellos resultan convenientes al proceso de integración, así como también plantear diversas alternativas respecto a la forma en que estas deben ser concebidas para impedir que generen resultados desfavorables sobre los flujos comerciales.

Siempre que el interés común así lo permita, este trabajo evitaría la duplicidad del esfuerzo por mitigar el efecto perjudicial que los obstáculos técnicos

ejercen sobre aquellos rubros de mayor importancia para la subregión. Para ello se requiere del consenso como herramienta esencial que permita definir las prioridades a escala comunitaria.

3.3 Retos para la CAN en Materia de Normalización y Reglamentación Técnica

La Comunidad Andina, a pesar de manifestar con insistencia la voluntad de eliminar aquellas limitaciones que afectan el comercio intracomunitario, el marco jurídico en materia de regulaciones técnicas que hasta la fecha se ha logrado resulta incipiente. Las acciones que en este sentido se han emprendido han sido modestas y superficiales respecto a algunos temas inherentes a la compatibilidad o acoplamiento de las directrices técnicas que se requieren para obtener mejores resultados a escala comunitaria.

Resulta más que oportuno distinguir que los aspectos inherentes a las regulaciones técnicas así como lo referente a los procedimientos de evaluación de la conformidad, hasta ahora han sido tratados como temas complementarios, y hoy nos encontramos en una etapa del proceso de integración dónde es necesario que esta materia ocupe uno de los temas prioritarios en la agenda andina, urge que ya sea abordado con la suficiente profundidad que permita a las países de la subregión desarrollar acciones de manera amplia y concretas dirigidas a lograr un mejor avance en este sentido. Para ello es necesario que se tracen objetivos intermedios, que a mediano plazo permita identificar las capacidades reales cada país para responder a las exigencias a nivel comunitario, esto facilitará enfocar las

acciones en aquellos sectores que constituyen un lastre al proceso andino de integración.

Se reconoce el esfuerzo por progresar en conjunto en la eliminación de los obstáculos técnicos al comercio; no obstante, resulta ineluctable destacar que desde el punto de vista individual, los países pueden encontrar dificultades especiales en la elaboración y aplicación de reglamentos técnicos y normas, así como procedimientos de evaluación de la conformidad. No se cuestiona que cada país cuenta con profesionales altamente capacitados en la materia; sin embargo, apartando un poco las limitaciones naturales de cada país, de acuerdo a un informe de la OMC respecto a este tema, uno de los problemas principales podría residir en la “poca participación de estos países en los procesos internacionales de normalización” y reglamentación, por lo que las dificultades estriban en la falta de experiencia técnica necesaria para diseñar o formular normas a nivel técnico que obedezcan a las exigencias de los mercados internacionales, así como también las limitaciones internas que se derivan de la poca cooperación entre los entes públicos y privados de normalización respecto a la asimetría de información⁵⁵.

En este sentido, la recomendación del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, respecto a la utilización de disposiciones internacionales ayudaría a reducir considerablemente las divergencias entre las prescripciones técnicas elaboradas por cada país de la subregión, o por otra parte evitaría la necesidad de emprender proyectos de formulación de nuevas normas o

⁵⁵ OMC. *Informe Sobre El Comercio Mundial 2005, Análisis de los vínculos entre el comercio, las normas y la OMC.*, Pag 99
Disponibile en Internet: www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr05-0_s.pdf

reglamentos técnicos facilitando así la futura armonización que cuenta como tarea pendiente. La propia experiencia de los países europeos confirma que ello constituye un aporte invaluable en el camino de la profundización del proceso de integración.

3.3.1 Definiendo las Alternativas

En repetidas oportunidades se ha resaltado la relevancia de la armonización de la normativa técnica, como fundamento para avanzar en el camino hacia una real integración de los países andinos, las recomendaciones se han centrado en la utilización de las normas y reglamentos técnicos internacionales tal como lo preconiza el Acuerdo OTC, o a través de la construcción de una infraestructura jurídica propia en materia de normalización. Ambas alternativas representan opciones posibles en la región andina si se aplican las acciones correctas y las dos podrían conducir finalmente a una situación más favorable para el intercambio comercial intracomunitario. Sin embargo, resulta oportuno mencionar algunos argumentos e implicaciones en torno a estas alternativas considerando el estatus actual de la normalización andina.

Los argumentos a favor de la armonización de los reglamentos técnicos ya han sido mencionados con anterioridad. Un entorno normativo armonizado es necesario “siempre que los productos deban funcionar en conexión con otros o ser compatibles con ellos, eliminando la necesidad de adaptarlos o reajustarlos” para ubicarlos en otros mercados dónde las exigencias técnicas sean distintas, lo que

constituye un beneficio para los fabricante y/o productores, a su vez, esto puede facilitar el comercio al mejorar la confianza en el país importador sobre la calidad de los productos.⁵⁶

Aunque para la CAN no está en discusión que resulta muy provechoso el hecho de que exista cierto grado de coordinación entre las prescripciones técnicas, no debe ignorarse que por diversos motivos, existen límites naturales al alcance de la armonización, ellos radican fundamentalmente en la incapacidad estructural de responder a necesidades comunitarias. De allí que, frente a la armonización se presenten enfoques alternativos que igual deben ser tomados en cuenta, pues podrían enriquecer la gama de posibilidades ante las aspiraciones de equiparar, acoplar o compatibilizar las disposiciones técnicas en la CAN, cada una previsiblemente tiene implicaciones distintas y a partir de ellas se puede precisar cual pudiera resultar más funcional a los efectos de la realidad andina.

En este sentido se plantean también como viables, además de la armonización plena, la armonización de las prescripciones esenciales, la equivalencia y el reconocimiento mutuo de las normas de productos. A grosso modo, la armonización plena conlleva a un esfuerzo mayor y requiere de una definición común tanto del objetivo de política como de las disposiciones técnicas detalladas necesarias para lograrlo. El reconocimiento mutuo implica que los países simplemente aceptan las normas de otros países con objetivos de política similares y la equivalencia supone un reconocimiento unilateral. Si los países

⁵⁶ OMC, *Obstáculos Técnicos al Comercio - Información técnica*. Explica un poco los aspectos relacionados con el desarrollo que deben tomarse en cuenta para la aplicación de acuerdo dependiendo del país. Disponible en www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_info_s.htm - 56k

prefieren consentir la existencia de objetivos de política distintos entre socios comerciales, pueden aceptar únicamente los diseños/detalles técnicos específicos de los otros, constituyendo así lo que se conoce como armonización de prescripciones esenciales⁵⁷.

Por otra parte, un país puede simplemente reconocer como “equivalente” la norma de producto del país exportador; es decir, la norma del país exportador respecto a un producto dispone el mismo nivel de exigencia técnica que la norma del país importador. El reconocimiento puede ser unilateral o mutuo. Esta opción de política también presupone una gran confianza entre los países involucrados. Esta alternativa permite que cualquier empresa pueda comercializar sus productos en todo el mercado regional, sin necesidad de invertir tiempo y dinero en armonizar las prescripciones técnicas nacionales, dependiendo únicamente de las preferencias de los consumidores. En cambio, “la armonización respecto de una norma específica puede suponer un mayor costo de cumplimiento” para las empresas de determinados países, erigiendo así efectivamente otra limitación al comercio⁵⁸.

Sin embargo, otro de los postulados que apoyan a la armonización, afirma que esta vía puede facilitar más el comercio que el reconocimiento mutuo, pues requiere que los países adopten una norma idéntica. Esto significa que los

⁵⁷ OMC. *Informe Sobre El Comercio Mundial 2005, Análisis de los vínculos entre el comercio, las normas y la OMC*. Pag. 171 Disponible en Internet: www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr05-0_s.pdf

⁵⁸ CAN- EU, *Libre circulación de mercancías y Eliminación de obstáculos técnicos al comercio, Algunos aspectos de interés de la experiencia europea para la facilitación del comercio intrasubregional andino*. 2006. Compila información relevante respecto al papel que juegan los OTC en el proceso de integración. Disponible en Internet: www.comunidadandina.org/.../RT%201%204%201%20documento%20de%20soporte%5B1%5D.rev.31.07.06.pdf -

productos fabricados en distintos países son más similares, más homogéneos y, por lo tanto, mejores sucedáneos desde el punto de vista del consumidor, lo que por otra parte le permite al productor introducirse en otros mercados con más facilidad que en virtud del reconocimiento mutuo. En gran medida la norma técnica armonizada actúa como un supresor de divergencias y reduce los costos de información entre las partes involucradas, fomentando de ese modo la competencia y el comercio paralelo. De cualquier manera, los antecedentes confirman que “la armonización es mucho más fácil y eficiente” entre países con estructuras y necesidades similares que en el plano multilateral⁵⁹.

Resulta de suma relevancia hacer énfasis en la idea de que, en el plano del comercio intrasubregional, la armonización y el reconocimiento mutuo pueden tener consecuencias diferentes, ninguna de las dos alternativas garantiza que los países logren superar completamente las limitaciones técnicas en el intercambio comercial, siempre quedará condicionada a la elección de los lineamientos adecuados y al grado de respeto a los compromisos en este sentido adquiridos. Aunque es posible que sea demasiado pronto para sacar conclusiones convincentes sobre las ventajas relativas del reconocimiento mutuo y de la armonización para fomentar el comercio en la CAN; sólo la experiencia de la UE da testimonio de que el reconocimiento mutuo a pesar de no ser infalible por su propia naturaleza, pudo aportar grandes beneficios al proceso de integración europeo antes de concretar sus aspiraciones de armonización.

⁵⁹ OMC. *Informe Sobre El Comercio Mundial 2005, Análisis de los vínculos entre el comercio, las normas y la OMC*. Pag. 62 Disponible en Internet: www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr05-0_s.pdf

En este sentido, y considerando lo que presupone la armonización plena en la CAN y teniendo en cuenta que el reconocimiento mutuo conlleva costos considerablemente más bajos, intentar mejorar las condiciones del comercio intracomunitario por esta vía, permitiría evaluar la factibilidad de profundizar en acciones más concretas para lograr acoplar, equiparar, compatibilizar u homogeneizar los criterios técnicos en la subregión andina.

En resumen, la siguiente relación muestra las características fundamentales de las alternativas planteada:

Cuadro 20. Resumen de las Alternativas

Opciones para Compatibilizar los Criterios Técnicos		
Alternativa	Ventajas	Desventaja
Armonización Plena	<ul style="list-style-type: none"> - Permite la libre circulación de todos los productos que cumplen la normativa - Elimina la necesidad de comparar las legislaciones en materia técnica existentes en cada país. - En definitiva, suprime las diferencias entre las prescripciones técnicas, eliminando así los OTC. 	<ul style="list-style-type: none"> - El proceso es muy lento y difícil, necesita un acuerdo sobre todos los aspectos de la armonización entre los Estados miembros - Compleja adaptación de las reglas con la continua evolución del progreso técnico. - Implica costos elevados - Requiere de un lapso de tiempo muy prolongado. - Reduce la variedad de los productos disponibles en el mercado.
Armonización de Prescripciones esenciales	<ul style="list-style-type: none"> - Se limita a los requisitos esenciales y eso facilita el proceso legislativo y permite a los operadores económicos elegir las medidas para cumplir con estos requisitos - Las especificaciones técnicas para cumplir los requisitos esenciales se fijan en normas armonizadas que siguen siendo voluntarias - Los productos que cumplen con las normas armonizadas benefician de una presunción de conformidad con los 	<ul style="list-style-type: none"> - Necesita fijar condiciones para un examen fiable de la evaluación de la conformidad en todos países involucrados. - La elaboración de normas armonizadas puede ser costosa y lenta

	requisitos esenciales.	
Reconocimiento Mutuo	<ul style="list-style-type: none"> - Permite la libre circulación de los productos sin necesidad de armonizar las legislaciones. - Mantiene la variedad de productos para el consumidor 	<ul style="list-style-type: none"> - Los operadores económicos y las administraciones nacionales en algunos casos no conocen el principio y dudan para aplicarlo. - Se requiere a los operadores económicos traer la prueba de la equivalencia de normas del país de origen con las del país de destino.
Equivalencia	<ul style="list-style-type: none"> - Elimina la incertidumbre por los niveles de exigencia del mercado en el país de destino - Reduce los costos de equiparación de las legislaciones de todos los países involucrados - Requiere de un tiempo considerablemente menor a las otras opciones. - Permite mantener la variedad de los productos disponibles en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se requiere disponer de una estructura normativa y reglamentaria lo suficiente sólida, destacable y confiable para generar la certidumbre necesaria en el país de destino.

Fuente: Curso taller itinerante en los países de la Comunidad Andina. Mayo- Agosto de 2006

3.3.2 Tareas Pendientes de la CAN en materia de Divergencias Técnicas

En principio la CAN demanda con urgencia definir la estrategia para equiparar los criterios y exigencias técnicas, reconsiderando las limitaciones actuales de los países miembros en el tema de la formulación, aplicación o adopción de normas y reglamentos técnicos; en este sentido, será la armonización de criterios esenciales o plena, la equivalencia o el reconocimiento mutuo, los que determinen con mayor precisión las pautas a seguir. Sin embargo, partiendo de la idea de que el principal problema reside en la construcción y fortalecimiento de la infraestructura técnica y el marco jurídico pertinente para atender las necesidades que este sentido tengan la subregión, las acciones podrían enfocarse en los siguientes aspectos:

- *En materia de normas y reglamentos técnicos:* Indistintamente de cuál sea la estrategia, los países deben concertar un criterio común en función del

cual evaluar los requerimientos técnicos de los productos comercializados en la subregión. Para ello es imprescindible identificar los sectores estratégicos de interés comunitario, y en esta dirección proponer un plan concreto de compatibilización de las disposiciones técnicas. En este sentido, se requiere de una ampliación del inventario de normas y reglamentos técnicos por cada país andino, a modo de facilitar la confrontación de tales disposiciones, a partir del cual se podría elaborar un listado único que mitigue los efectos de la asimetría de información. Al mismo tiempo ello facilitaría enormemente el comercio al brindar a los exportadores una fuente de información técnica única sin recurrir a la revisión individualizada de cada institución de normalización por país.

- *Evaluación de la conformidad:* En este sentido el tema central lo ocupa la confianza mutua que debe primar entre los países andinos. Los miembros podrían compartir los esquemas de evaluación de la conformidad, en cuanto a la acreditación de los laboratorios y demás entes competentes en la materia, garantizando la imparcialidad y la transparencia de los informes emitidos por cualquier organismo de la región. Ello constituiría un avance importante hasta tanto no se concreten las directrices técnicas comunitarias.
- *Metrología:* El rol de la metrología en el comercio intracomunitario no está en discusión, como tampoco lo está la insuficiente infraestructura en los países andinos en el área de metrología legal. No se puede negar que en

este tema los países de la región han dedicado gran esfuerzo, sin embargo los logros no han causado la contundencia esperada. En este particular la recomendación del acuerdo OTC en lo que se refiere al uso de la normativa internacional, vislumbra como la mejor alternativa para estandarizar las variables de los productos de mayor transacción comercial en la región, en base a los parámetros establecidos en las prescripciones metrológicas internacionales.

- *En cuanto a las instituciones Nacionales de Normalización:* Se requiere un real compromiso de cooperación y coordinación de acciones entre los organismos de normalización tanto públicos como privados, radicados en los países andinos. Evidentemente ello implica un despliegue técnico y logístico importante que demanda la colaboración de todos sectores involucrados. Por otro lado, y tal como lo confirma la experiencia europea, la creación de una institución comunitaria de regulación técnica constituiría un aporte invaluable a nivel regional; sin embargo, tal como se percibe el panorama actual, ello representa una propuesta un tanto ambiciosa, que sólo será posible si los países cumplen cabal y responsablemente los compromisos adquiridos en temas relacionados con la materia.

9πZ0-9CF0Z00

Conclusiones

Se puede decir que quedó en el pasado aquella postura cerrada que concebía a las barreras arancelarias como la principal limitación al comercio internacional, hoy la propia experiencia ha demostrado y confirmado que las barreras indirectas (barreras no arancelarias) son capaces de generar obstáculos más difíciles de superar por su amplitud, complejidad y multidisciplinariedad, por lo que su eliminación requiere ser trabajada en función de un número vasto de variables que en muchos casos involucran aspectos muy sensibles de los estados. En esta última categoría se ubica una gama extensa de limitaciones, entre las que figuran los Obstáculos Técnicos al Comercio.

No está en discusión el hecho de que hasta la fecha los países de la CAN cuentan con la voluntad de eliminar los obstáculos técnicos que hoy limitan el comercio intracomunitaria. Varias han sido las acciones que se han emprendido en este sentido, pero muy pobres son los resultados obtenidos.

En principio, los preceptos establecidos en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al comercio de la OMC, son aplicados de manera parcial, pues en la mayoría de los casos tales disposiciones son adaptadas a las necesidades particulares de cada país. Ciertamente ello no contradice la normativa multilateral, pero ha servido para solapar restricciones al comercio que se fundamentan en el “derecho legítimo” de cada país para regular aquellas sectores de interés, permitiendo el establecimiento de un cúmulo divergente de normas y reglamentos técnicos que son usados de manera discrecional para justificar el freno en los flujos comerciales de algunas de mercancías.

Desde el punto de vista comunitario, las acciones se han enfocado en sentar las bases de una estructura normativa en la materia, existe un número importante de disposiciones referidas al tema, en su gran mayoría están dirigidas a los aspectos formales que deben respetarse en lo concerniente a la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos técnicos; armonización en la legislación de productos cosméticos; reconocimiento y aceptación de certificados de productos que se comercialicen en la subregión; sistema Andino de Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología; y lo referido al Sistema de Información de Notificación y Reglamentación Técnica de la Comunidad Andina (SIRT). Sin dudas, estas disposiciones, constituyen un aporte invaluable, para lograr a través del eje comercial, mejoras sustanciales en el lento proceso de integración andina, pero como ha sido mencionado, el peso de las discrepancias en las disposiciones técnicas ha jugado un papel clave en las limitaciones del intercambio.

Tal como se destacó en uno de los capítulos anteriores, en la última década el mercado andino se caracteriza por un mayor intercambio de productos manufacturados con cierto valor agregado, y precisamente por la naturaleza de este tipo de mercancías, resulta apenas lógico encontrar innumerables disposiciones técnicas por cada país. Lo importante a considerar en este sentido reside en que cada miembro establece un mayor grado de exigencia técnica en aquellos sectores más relevantes para sus economías, lo que deja como resultado una cantidad de normas y reglamentos técnicos diferentes respecto a un mismo producto, dependiendo del país dónde vaya a ser comercializado.

En este sentido y estableciendo una relación directa entre la normativa andina y las condiciones más destacables del intercambio, es propicio mencionar que si bien los avances desde el punto de la normativa comunitaria constituyen un gran aporte a la luz del proceso de integración entre nuestros países, en muchos sentidos carece de respaldo por los operadores del comercio en la región; un ejemplo de ello se evidencia en la aplicación de la Decisión 506, referente a la aceptación automática de los Certificados de Evaluación de la Conformidad que deben acompañar a las mercancías objeto de exportación para avalar que cumplen con las exigencias técnicas del país importador, lo que de cara a las profundas divergencias entre las regulaciones técnicas debería fungir como un aspecto de mayor relevancia para facilitar el acceso a cada mercado de la región, hoy en ninguna de las aduanas se cuenta con un soporte a esta Decisión, la propia CAN, cuenta con un listado de los organismos que en cada país están acreditados para la certificación técnica de los productos; sin embargo, el seguimiento de este instrumento ha quedado como otra de las tareas pendientes en la región, entonces no se puede decir que el problema radica exclusivamente en las divergencias entre las disposiciones técnicas, pues en gran medida este instrumento podría ayudar a mitigar este inconveniente pero no ha sido atendido con la suficiente seriedad, y en la práctica se demuestra que los únicos certificados que acompañan a las mercancías son los Certificados de Origen mediante los cuales los países pueden gozar de las preferencias arancelarias bajo las condiciones previstas para tal efecto.

La experiencia de la Unión Europea, da testimonio de cómo un problema de esta categoría puede ser superado conjugando el esfuerzo de todos los sectores

involucrados. En este sentido, se pueden extraer un conjunto de pautas relacionadas con la normalización y reglamentación técnica a escala comunitaria que pudieran ser emuladas por los países de la CAN, sin que necesariamente ello quiera decir que el modelo europeo sea exactamente repetible en la región andina, considerando las diferencias que ya se resaltaron con anterioridad. Sin embargo, lo más destacable de todo, radica en el camino que siguieron estos países en lo concerniente a la selección de las estrategias para lograr la armonización de las prescripciones técnicas.

La simple aplicación de un conjunto de normas que regulen el tema, quedó más que demostrado que para la CAN es insuficiente. Por ello el camino a seguir sin dudas debe contemplar de manera amplia y como punto de partida el reforzamiento de la confianza y el compromiso de los países respecto al proceso de integración andino. Ninguna de las acciones que se emprendan pudieran tener éxito sin la voluntad política necesaria y el fiel acatamiento de las directrices a nivel comunitario, por lo que aquí la responsabilidad recae íntegramente en el papel que los Estados deben asumir en la participación activa, como garantes del cumplimiento de las obligaciones en toda la extensión de sus territorios. Por otra parte resulta más que conveniente mencionar con bases en la propia evidencia, que la mera expresión de voluntad no basta, es imperante la necesidad de emprender acciones concretas que reflejen un compromiso serio en aras del mejoramiento de las estructuras actuales.

La gama de posibilidades en torno a las acciones concretas para lograr superar las dificultades en el tema de los obstáculos técnicos al comercio en la CAN son diversas, y muchas de esas iniciativas involucran propuestas un tanto

ambiciosas, que probablemente no sean factibles en los actuales momentos para la región andina. En gran medida, el debate se centra en la elección del modelo acorde a la realidad y posibilidades de los países miembros, lo que implícitamente lleva cierto grado de complejidad.

Tomando en consideración que las estructuras jurídicas y niveles de exigencia técnica varían de un país a otro, los gobiernos de alguna manera deben promover la coordinación entre las actividades que realizan los organismos públicos y privados relacionados con la normalización técnica en toda la región. Se requiere la participación de todos los sectores, ya que con frecuencia los objetivos de los reglamentos y normas oficiales se basan en propuestas específicas de organizaciones privadas, por lo que no sólo debe considerarse la esfera gubernamental, sino cualquier otro ente, organismo o institución con intereses en la materia.

El principal reto lo constituye, la implementación de la estrategia que permita a cada país miembro avanzar con mayor rapidez en el proceso de integración. Debe considerarse de igual manera la capacidad de responder a las propuestas concretas; es decir, los objetivos y las estrategias deben plantearse de manera tal, que se trate de actividades viables y plazos razonables con bases en las capacidades reales de los países. En este sentido, la clave radica en estudiar la conveniencia de la armonización de las prescripciones esenciales por resultar, en términos relativos, la opción que implica un menor esfuerzo para eliminar los obstáculos de cierto tipo de mercancías. Sin embargo, para ello se requiere considerar el limitado alcance de esta alternativa a los fines del proceso de integración.

Por su parte, la equivalencia no deja de ser una opción atractiva para la CAN. No obstante, para que esta alternativa surta efectos en toda la región se requeriría que cada país reconozca unilateralmente que las normas y reglamentos que los otros miembros tengan respecto a algunos productos, establecen el mismo nivel de exigencia técnica que las normas nacionales, y como ha sido mencionado con anterioridad, en la CAN la normativa técnica se considera fundamentalmente divergente al considerar la importancia de cada producto para las distintas economías. De ahí que, esta alternativa resulte en detalle un poco más complicada, pero sin dejar de ser factible.

La armonización, en cambio constituye la propuesta más compleja y ambiciosa, en términos de los objetivos, los altos costos y el esfuerzo que implica. Posiblemente las condiciones que hoy predominan en la CAN no favorecen la elección de esta opción. Ciertamente no es poco en lo que debe trabajarse para mejorar el intercambio intracomunitario a través de la armonización, ello conlleva un coordinación enorme respaldada por una sólida estructura jurídica que aun necesita fuerza. De cualquier manera el papel de los estados es clave en cuanto a la relación directa que existe entre los compromisos adquiridos en la materia y las líneas de acción que éstos siguen conforme al fundamento de sus políticas comerciales con países de la región.

Resulta de suma relevancia que la materia ya no se trate como un tema complementario, hoy es necesario que ocupe uno de los aspectos prioritarios en la agenda andina, urge que ya sea abordado con la suficiente profundidad que permita a las países de la subregión desarrollar acciones de manera amplia y concretas dirigidas a lograr un mejor avance en este sentido. Para ello es

necesario que se tracen objetivos intermedios, que a mediano plazo permita identificar las capacidades reales cada país para responder a las exigencias a nivel comunitario, esto facilitará enfocar las acciones en aquellos sectores que constituyen un lastre al proceso andino de integración.

De cualquier manera, al revisar las normas técnicas andinas en proceso de aprobación, se puede apreciar que la CAN va por buen rumbo, varios de los proyectos que hoy están en discusión y otros que ya se encuentran programados se refieren al tema de la evaluación de la conformidad y otros temas relacionados con el reconocimiento mutuo, que sin dudas dan fe de que la búsqueda del camino más apropiada para lograr avanzar en proceso de integración andina, no se detiene, aunque es necesario reiterar que estas iniciativas deben ser respaldadas por acciones concretas por parte de los estados.

Aun quedan muchos aspectos por cubrir en lo que se refiere a la normalización y reglamentación técnica comunitaria, pero lo que nunca debe ser objeto de confusión, es que la normalización no puede perseguirse como el fin, sino como el medio que le permita a los países andinos aplicar los ajustes necesarios para facilitar los intercambios y que el eje comercial sirva de plataforma para generar más oportunidades de consolidar la integración en otros aspectos.

**B
I
B
L
I
O
G
R
A
F
I
A**

Referencias Bibliográficas

- AGRONET. Perfil de Mercado, Comunidad Andina de Naciones. 2003.
- Alejandro BIGOT, La Normalización Técnica y su Aporte al Desarrollo del Comercio Mundial. Disponible en Internet: www.uniram.com.ar/Jornadas/XXV/TC-07.pdf -
- CAF, Implicaciones de la salida de Venezuela de la CAN, 2006. Disponible en Internet: [www.caf.com/attach/17/default/La_Salida_de_Venezuela_de_la_CAN\(may-2006\).pdf](http://www.caf.com/attach/17/default/La_Salida_de_Venezuela_de_la_CAN(may-2006).pdf) -
- CAN- EU, Libre circulación de mercancías y Eliminación de obstáculos técnicos al comercio, Algunos aspectos de interés de la experiencia europea para la facilitación del comercio intrasubregional andino. 2006. Disponible en Internet: www.comunidadandina.org/.../RT%201%204%201%20documento%20de%20soporte%5B1%5D.rev.31.07.06.pdf -
- CAN, Comunidad Andina: Avances y Perspectivas, Lima, 2006.
- CAN, El Comercio Exterior de los Países Andinos en el Año 2006, Lima, 2007. Disponible en Internet: intranet.comunidadandina.org/Documentos/DInformativos/SGdi812.doc -
- CAN, La Comunidad Andina, Una apuesta por nuestro futuro. Perú, 2006, Disponible en www.comunidadandina.org/publicaciones.htm - 133k
- CEPAL, Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora, serie estudios y perspectivas n° 25, México, 2005.

- CEPAL, Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2002-2003. Pag. 91
- Comisión Europea, Romper las Barreras Restantes, 2007. Disponible en Internet: ec.europa.eu/enterprise/library/ee_online/art27_es.htm - 17k –
- CORPEI, Levantamiento de Reglamentos Técnicos Vigentes en el Ecuador, Un diagnóstico y Análisis de la Problemática de las Normas Técnicas, Enfocado al Mercado de la Unión Europea y la CAN. Quito, 2006
- EUROPA, El papel de la Normalización en Europa. Disponible en Internet: europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/l21001c.htm - 22k -
- EUROPA, Papel de la normalización europea en el marco de las políticas y de la legislación europea. Disponible en Internet: europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/l22020.htm - 22k –
- EUROPA, Un nuevo Enfoque de la Armonización. Disponible en Internet: europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/l21001a.htm - 27k –
- García Álvarez, Santiago: Comercio e Integración en el ALCA, Oportunidades para un acuerdo más equitativo. Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, Ediciones Abya –Yala, Quito, 2004
- Miguel Ángel Díaz Mier, Del Gatt a la Organización Mundial de Comercio, Madrid, Editorial Síntesis, s.a., 1996, pag. 245-246
- Montserrat Millet, La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC. La Caixa. Colección de Estudios económicos Nº 24, Barcelona. 2001, Pag. 119.
- OMC, El comercio hacia el futuro. 2º Edición., Pag. 55, Ginebra, 1998.

- OMC, Examen de las Políticas Comerciales Colombia, Informe de la Secretaría, 2006.
- OMC, Examen de las Políticas Comerciales Ecuador, Informe de la Secretaría, 2005.
- OMC, Examen de las Políticas Comerciales Perú, Informe de la Secretaría, 2007.
- OMC, Examen de las Políticas Comerciales Venezuela, Informe de la Secretaría, 2002.
- OMC, Módulo de Capacitación sobre el Acuerdo MSF: Introducción al Acuerdo MSF. Disponible en www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/sps_agreement_cbt_s/course_index_s.htm - 25k -
- OMC, Obstáculos Técnicos al Comercio - Información técnica. Disponible en ww.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_info_s.htm - 56k
- OMC. Informe Sobre El Comercio Mundial 2005, Análisis de los vínculos entre el comercio, las normas y la OMC. Disponible en Internet: www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr05-0_s.pdf
- Organización CIOSLORIT, Proyecto Integración, 2006. Disponible en Internet: www.cioslorit.org/proyectointegracion/archivos/Doc_6_-_CCLA_documento_Conceptual_Andino_ES
- PROTLQUEM, Normas, Reglamentos, Procedimientos. Disponible en Internet: protlcuem.economia.gob.mx/?P=c2 - 14k