



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES

**LAS TRABAS NO ARANCELARIAS Y LOS CONFLICTOS
COMERCIALES EN LA COMUNIDAD ANDINA**
Proyecto de tesis para optar al grado de Especialista En Tributos.
Área Aduanas

Autor: Yelitza Dugarte
Tutor: Lic. Rafael Godoy, MCs

Mérida, Octubre, 2010



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES

**LAS TRABAS NO ARANCELARIAS Y LOS CONFLICTOS
COMERCIALES EN LA COMUNIDAD ANDINA**

Trabajo Especial presentado como requisito parcial para optar al Grado de
Especialista en Ciencias Contables. Mención tributos, área Aduanas

Autor: Yelitza Dugarte
Tutor: Lic. Rafael Godoy, MCs

Mérida, Octubre, 2010



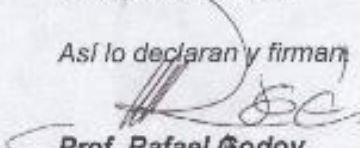
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
Mérida - Venezuela

ACTA


En la ciudad de Mérida, a los tres días del mes de diciembre de 2009, estando presentes en la sede de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes, las siguientes personas: Profesores Rafael Godoy, Rosa Aura Casal y Prof. Blanca Reyes en su condición de miembros del Jurado, designados por el Consejo Técnico del Postgrado en Ciencias Contables celebrado el 29 de octubre de 2009, de conformidad con el artículo 21 de las Normas de Funcionamiento de los Estudios de Postgrado en Ciencias Contables de la Especialización en Ciencias Contables Mención: **TRIBUTOS**, para conocer del Trabajo Especial de Grado presentado por la estudiante de Postgrado **YELITZA NATHALIE DUGARTE RIVAS** titular de la **C. I. V- 13.803.090** como credencial de mérito para optar al grado de **ESPECIALISTA EN CIENCIAS CONTABLES MENCIÓN: TRIBUTOS ÁREA: Aduanas**.

Reunido el Jurado y presente la aspirante, ésta procedió a defender su Trabajo Especial de Grado, titulado: **"LAS TRABAS NO ARANCELARIAS Y LOS CONFLICTOS COMERCIALES EN LA COMUNIDAD ANDINA"**, el cual había sido previamente analizado por los miembros del Jurado. Concluida la defensa del Trabajo Especial de Grado, el jurado consideró que estaban cumplidas las exigencias requeridas para ser aprobado como trabajo de mérito para que a la mencionada aspirante le fuera conferido el grado de **ESPECIALISTA EN CIENCIAS CONTABLES MENCIÓN: TRIBUTOS Área: Aduanas**.

Así lo declaran y firman:


Prof. Rafael Godoy
Tutor - Coordinador




Prof. Rosa Aura Casal
Miembro del Jurado

Esp. Blanca Reyes
Miembro del Jurado

INDICE GENERAL

	PP
	I
ÍNDICE GENERAL	
INDICE DE CUADROS	III
INDICE DE GRAFICOS	IV
RESUMEN	V
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I EL PROBLEMA	3
Planteamiento del Problema	3
Objetivos de la Investigación	10
Objetivo general	10
Objetivo Especifico	10
Justificación de la Investigación	10
Limitaciones del Estudio	12
CAPITULO II MARCO TEORICO	16
Antecedentes de la Investigación	16
Antecedentes del Objeto en estudio CAN	22
Bases Teóricas	22
Planteamientos Teóricos que sustentan la investigación	35
CAPITULO III MARCO METODOLÓGICO	51
Tipo de Investigación	51
Diseño de la Metodología	51
Estrategia de Investigación y Fuentes de información	54
Técnicas de Análisis de la Información	55
Validez y Confiabilidad	56
CAPITULO IV ANÁLISIS DOCUMENTAL DE TRABAS NO	58
Resultado de análisis documental	58

Naturaleza de la trabas No Arancelarias	58
Generación de Controversias	61
Decisiones y Resoluciones	72
CAPITULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	75
Conclusiones	75
Recomendaciones	79
Referencias bibliográficas	80

INDICE DE CUADROS

	PP
Sistematización de Variables	50
Tipos de Trabas No Arancelarias utilizadas por los países de la CAN	56
Género de las Mercancías objeto de trabas no arancelarias en el comercio entre los países de la CAN	61
Gravámenes aplicados por los países de la CAN	62
Trabas de Salvaguardas aplicadas por los países de la CAN	63
Trabas de Subvenciones aplicadas por los países de la CAN	64
Imposición de derechos Antidumping por los países de la CAN	65
tipos de restricciones y gravámenes que se utilizan en el comercio	67
Tipos de restricciones y gravámenes mas utilizados por las CAN	69
Tipo de gravamen por producto de objeto de traba no arancelaria en la CAN	71
Incumplimiento de las Disposiciones por parte de los países de la CAN	72
Tipos de Disposiciones y Resoluciones incumplidas	73

INDICE DE GRÁFICOS

	PP
Países Miembros de la CAN	23
Sistema Andino de Integración – SAI	24
Formas de Expresión de los Órganos del SAI	25



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES

LAS TRABAS NO ARANCELARIAS Y LOS CONFLICTOS COMERCIALES EN LA COMUNIDAD ANDINA

Autor: Yelitza Dugarte
Tutor: Lic. Rafael Godoy, MCs
Fecha: Octubre, 2010

RESUMEN

La dinámica del comercio ha revitalizado las políticas integracionistas entre los países que comparten una historia. Dentro de esa dinámica surge el Acuerdo de Cartagena que dio origen a la Comunidad Andina de Naciones (CAN). La finalidad de la misma ha sido la creación de un mercado común y el establecimiento de una política dirigida al fomento del comercio entre los países miembros. No obstante, al mismo tiempo que se desarrolla el proceso de disminución de aranceles comienzan a surgir las trabas no arancelarias. Dentro de ese contexto el presente estudio se planteó como objetivo analizar la incidencia de las trabas no arancelarias en el proceso de integración económica entre los países de la CAN. El estudio constituye una investigación documental realizada con datos aportados por los documentos de la Secretaría General de la Comunidad Andina, así como los planteamientos teóricos de estudiosos del tema. La información así recopilada sirvió, tanto de marco referencial, como de fuente de datos primarios para el propósito del estudio. Los mismos fueron organizados en cuadros, de acuerdo con las dimensiones e indicadores de la variable, objeto de estudio: Trabas No Arancelarias. Luego fueron objeto de análisis documental. Los resultados de este análisis permitieron poner de manifiesto la naturaleza de las trabas no arancelarias, su incidencia en el apareamiento de controversias entre los países, lo cual ha incidido en el logro de los objetivos de los programas integracionistas entre los países de la CAN.

Descriptores: Integración, Obstáculos al Comercio, Trabas No Arancelarias.

INTRODUCCIÓN

La integración, entendida como un proceso continuo de aproximación y aprendizaje constituye una doctrina cuyo significado abarca la extensión del ámbito multinacional, según la cual para el desarrollo económico es necesaria la industrialización. En ese sentido, el crecimiento sostenido de una economía subdesarrollada depende del grado en que pueda fomentarse su activo proceso de sustitución de importaciones por producción interna a fin de que su capacidad para importar permita, adquirir un volumen óptimo de bienes y de tecnología.

De esa manera, la integración económica no es otra cosa que el programa escalonado de eliminación de las barreras artificiales, es decir, se refiere a los intercambios de bienes y a los movimientos de factores productivos. A su vez la integración como estado o situación es imagen final a la que accede una vez lograda la abolición de las varias formas de discriminación entre las economías nacionales participantes.

Por tanto, la integración económica es un proceso que incluye medidas dirigidas a abolir la discriminación existente entre unidades pertenecientes a diferentes países, se supone que la eliminación de discriminaciones facilitará los intercambios económicos y permitirá realizar el ideal del libre comercio, que se considera factible y capaz de maximizar el bienestar general.

En el marco de la política integracionista así entendida, surge el Acuerdo de Cartagena, que aglutina a Colombia, Venezuela, Bolivia, Ecuador y Perú bajo la denominación de Comunidad Andina de Naciones (CAN). La misma cuenta con una estructura consultiva y normativa con miras al establecimiento de un mercado común entre las naciones integrantes, para lo cual es necesario la eliminación paulatina de barreras al comercio.

No obstante, tal visión en la práctica se ha visto afectado por el surgimiento de medidas restrictivas que constituyen obstáculos al logro de

los objetivos integracionistas. Estas medidas restrictivas son conocidas como Barreras no Arancelarias. Entre las que cabe destacar las medidas de gravámen salvaguardas, dumping y subvenciones.

Dentro de este contexto el presente estudio se ha planteado como objetivo desarrollar el análisis de las Barreras No Arancelarias presentes en el comercio entre los países miembros de la Comunidad Andina y su incidencia en el proceso de integración económica a que se aspira con la instauración del grupo de la subregión andina.

Así, para los efectos de su presentación el trabajo ha sido organizado en capítulos, a saber:

Capítulo I, El Problema, en él se describe la situación problema objeto de estudio, los objetivos de la investigación y su justificación.

Capítulo II, Marco Referencial, dedicado a exponer, por un lado, tanto los antecedentes históricos como investigativos de la materia en estudio: La Comunidad Andina de Naciones y la incidencia de las Barreras No Arancelarias en el logro de sus objetivos integracionistas. Igualmente se presentan la Teoría que sustenta el estudio.

Capítulo III, Marco Metodológico, en el que se describen el tipo de investigación, Diseño de la Metodología, Estrategia de Investigación y Fuentes de información y Técnicas de Análisis de la Información.

Capítulo IV, Análisis Documental de las Trabas No Arancelarias en la CAN, en este capítulo se presentan los resultados del, análisis de los datos. Estos se informan, organizados en cuadros de frecuencia y porcentajes.

Finalmente, en el Capítulo V se exponen las Conclusiones a que permiten llegar los resultados del estudio, así con base en ellas se plantean las Recomendaciones.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del problema

La idea de la integración latinoamericana tiene profundas raíces en la historia de este continente. Nacida al calor de la crisis definitiva del colonialismo español y portugués, a fines del siglo XVIII y principios del XIX, la aspiración de unir a los países de América Latina se desarrolló desde entonces bajo el signo de los diferentes intereses económicos y comerciales y las presiones externas de las grandes potencias. Surgida de un mismo pasado de explotación colonial y favorecida por la íntima vinculación de los pueblos al sur de los Estados Unidos - cimentada, entre otros factores, en amplios nexos socio-culturales, así como por la vecindad geográfica- y en una larga y atribulada historia común, la identidad latinoamericana se fue forjando a lo largo de varios siglos de lucha contra la opresión extranjera.

Desde entonces a la fecha diferentes intentos y propuestas han sido diseñadas para la unión en un solo sistema político y económico de los Estados de este subcontinente, cuyo nombre definitivo también ha sido objeto de controversias y modificaciones durante mucho tiempo y que, tras diversas y sucesivas denominaciones en el transcurrir de los siglos, ha terminado por conocerse como América Latina. Hoy el uso del nombre de América Latina, según Guerra y Maldonado (2000) se ha impuesto casi de manera universal, sirve para designar a los países ubicados del río Bravo a la Patagonia -también Brasil, las antiguas colonias francesas y los grandes conglomerados indígenas-, y por extensión al Caribe de lengua inglesa y holandesa, y es el que se asocia a la aspiración de conformar en el subcontinente una sola comunidad económica y política, dando cima al

legado que proclamaron y defendieron las más grandes personalidades latinoamericanas desde los tiempos de Miranda, Bolívar y Martí. Es en este sentido, de acuerdo con el autor se entiende por integración latinoamericana y caribeña a

la ideología y la política dirigidas a fortalecer la colaboración entre estos países hermanos del subcontinente, con el propósito de resolver problemas comunes, arreglar por medios pacíficos los conflictos intestinos que puedan surgir, rechazar en forma mancomunada las amenazas y pretensiones de las grandes potencias, en particular de Estados Unidos, y promover su activa participación colectiva en el escenario internacional. (Guerra y Maldonado, 2000:37)

En el contexto de la política de integración económica latinoamericana para hacerle frente a las amenazas que representan para sus economías el modelo de economía establecido a partir del surgimiento del capitalismo industrializado ha llevado al establecimiento de acuerdos comerciales a través de la instauración de grupos en los que se circunscriben países que comparten una historia, y por ende, características en sus estructuras económicas.

Así, se han conformado en Grupos y Asociaciones de carácter comercial con la intención de proteger sus economías de las influencias comerciales negativas de economías de mayor avance técnico y financiero en la producción de bienes y servicios. Entre estas influencias comerciales destacan por su importancia las de carácter competitivo. Pues, la importación y exportación están determinadas por el mercado internacional. Así, aquellos países que poseen una estructura industrializada caracterizada por los avances de tipo tecnológico y financiero se instituyen en exportadores mientras que los que no la poseen se constituyen en importadores.

Dentro de una compleja red de acuerdos comerciales, uniones aduaneras, tratados de libre comercio y convenio de participación económica, emerge la figura de un acuerdo de integración para los países del Grupo Andino o Comunidad Andina (CAN). La historia del Grupo Andino

comenzó a gestarse el 16 de agosto de 1966, tras un intenso proceso de negociaciones, finalmente, en la ciudad colombiana de Cartagena, los plenipotenciarios de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú llegaron a un acuerdo definitivo que se materializó el 26 de mayo, en Bogotá, cuando los delegados de esos cinco países suscribieron el Acuerdo de Integración Subregional. El Acuerdo de Cartagena fue declarado compatible con el Tratado de Montevideo y con los principios generales de la Resolución 203 y las normas de la Resolución 202, el 9 de julio de 1969.

En 1989, en Galápagos, los Presidentes de la República de los países de la Comunidad Andina decidieron adoptar un modelo abierto de integración y centraron sus acciones en la liberalización del comercio, dejando de lado la agenda del desarrollo. Esto lo hicieron siguiendo la tendencia que ya se estaba dando en sus países miembros.

En efecto, Bolivia realizó su reforma comercial o implantó su política de apertura a fines de 1985; Venezuela la inició en 1989, Colombia y Ecuador a principios de 1990 y Perú en agosto de 1990. No obstante, este modelo sufrió cambios a partir de un nuevo diseño estratégico acordado en las Cumbres de Quirama (2003), Quito (2004) y Lima (2005), permitiendo dotar a la integración andina de una agenda multidimensional, que va más allá de los temas comerciales y que ha rescatado para el proyecto comunitario los temas del desarrollo con una perspectiva de inclusión social.

El Acuerdo de Cartagena estableció un modelo de integración económica que rigió sin cambios hasta el año 2003, en el que se busca consolidar el espacio económico andino y mejorar la articulación de la Comunidad Andina en el contexto internacional, en un espacio competitivo, donde rige la lógica del mercado, una razonable protección frente a las importaciones originarias de terceros países, así como en un marco de regionalismo abierto.

A fin de cumplir sus objetivos, el Acuerdo de Cartagena establece una serie de mecanismos y medidas a ser instrumentados de una manera

gradual e irreversible, de conformidad con los plazos y condiciones que establezcan los órganos de dirección política y decisoria del Sistema Andino de Integración. Entre éstas destacan las medidas relacionadas con la supresión de las trabas arancelarias.

La puesta en práctica del proceso de desgravación arancelaria y la no aplicación de medidas para-arancelarias al comercio intrasubregional han propiciado un crecimiento significativo del comercio entre los Países Miembros, superior al crecimiento de las exportaciones al mundo, en particular desde 1990 cuando se inició la apertura de las economías andinas.

Así, el comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela se realiza libre de gravámenes y restricciones (lo que se ha dado en llamar "arancel cero") constituyéndose en una Zona de Libre Comercio. El Perú en sus relaciones comerciales bilaterales con sus socios andinos tiene una situación transitoria, en la que lo sustancial del universo arancelario y del comercio se encuentra libre de gravámenes, estableciéndose en 1997, mediante la Decisión 414, un programa de liberación para el 26% del universo arancelario clasificado en diversas listas, con distintos ritmos y velocidades, que irán desgravándose hasta culminar con su plena incorporación a la Zona de Libre Comercio andina en el año 2005.. En la actualidad se encuentran en dicho proceso menos de 660 subpartidas Nandina de las cerca de 7 mil subpartidas que la conforman. Sin perjuicio de ello el Perú y el Ecuador, en base al Acuerdo de Aceleración y Profundización del Comercio, liberalizarán el 98 por ciento de su comercio bilateral a fines del 2001.

De igual manera, la apertura a la libre movilidad de los factores productivos con el establecimiento del Mercado Común, ha obligado a tocar temas de cooperación complementarios al propio proceso de integración comercial. Dicha cooperación está vinculada con los campos policial y judicial, en los campos de la lucha contra las drogas ilícitas, el contrabando de armas, el crimen organizado, el lavado de dinero, entre otros, en los que

se considera indispensable desarrollar acciones conjuntas con miras al establecimiento de la confianza necesaria para avanzar en el proyecto del Mercado Común.

De esa manera, como resultado de la liberación comercial intra-andina se puso en práctica el proceso de desgravación arancelaria y la no aplicación de medidas para-arancelarias al comercio intrasubregional. En el Artículo 73 del Acuerdo de integración subregional andino (Acuerdo de Cartagena, 1969) se suscribe que: "...Se entenderá por "restricciones de todo orden" cualquier medida de carácter administrativo, financiero o cambiario, mediante la cual un País Miembro impida o dificulte las importaciones, por decisión unilateral...".

Sin embargo, a la vez del proceso de desgravación arancelaria, se inicia, con la intención de proteger a las industrias domésticas de cada país, un proceso de aumento en la imposición de las restricciones o barreras no arancelarias. Entre las trabas no arancelarias que se presentan en el mercado de libre comercio entre los países miembros de la Comunidad Andina, Gutiérrez (2000) destaca: el retardo en la entrega de permisos fitosanitarios y otras trabas administrativas para importar o exportar, falta de armonización de las normas y procedimientos aduaneros, el desacato a las decisiones de la Comunidad Andina para hacer respetar las normas que rigen la zona de libre comercio, la utilización indebida de las salvaguardas (prohibiciones para importar, aplicación del régimen de licencias previas a las importaciones y la inestabilidad macroeconómica (violentas fluctuaciones del tipo de cambio, recesión económica)

La última de ellas, la inestabilidad macroeconómica, se constituye en una de las principales causas de la adopción de restricciones o trabas no arancelarias. Ya que, el país que pierde competitividad comienza a introducir prácticas violatorias de las normas que rigen la zona de libre comercio en el marco de la unión aduanera andina desde retardos administrativos hasta aplicación indebida de salvaguardas o no acatamiento de las de las

decisiones que toma la institucionalidad andina. Al respecto, Gutiérrez expresa que:

...algunas de las trabas arancelarias, sobre todo las que tienen que ver con las violaciones de la zona de libre comercio y otras restricciones para-arancelarias tienen su origen en las situaciones de recesión económica y de exagerada apreciación de los tipos de cambio real.(p.22)

Estas trabas no arancelarias se constituyen en obstáculos menos obvios y a menudo más complejos que, en consecuencia, pueden influir sobre el nivel, las pautas de comercio y la situación competitiva de los países miembros. Incidiendo, por ende, en el proceso de integración económica, expresado en términos de la fluidez de los intercambios comerciales. Así como en la pérdida de las perspectivas a largo plazo de los gobiernos sobre la integración económica como alternativa en un contexto donde las relaciones económicas tienden a globalizarse.

Bourke y Leith (2000:8), al referirse a las consecuencias que generan el problema de las trabas no arancelarias en el seno del Grupo Andino, señalan que el efecto neto de las mismas, si se consideran individualmente, no parecen tener mayor significación, pero "...suponen dificultades crecientes cuando forman parte de un grupo de medidas, incluso en las situaciones más liberales, la incertidumbre creada puede inhibir a los exportadores".

Por consiguiente, se precisa la determinación de los efectos netos de las trabas no arancelarias, tales como el uso de las medidas vigentes para restringir el comercio y otros motivos legales usados como barreras encubiertas discriminatorias al comercio. Así como su incidencia en la generación de situaciones de conflicto entre los miembros de la Comunidad. Lo que lleva a prestar atención al establecimiento de los aspectos normativos en los que se gestan las trabas no arancelarias que se instituyen en obstáculos a una dinámica fluida del intercambio comercial entre los miembros del Grupo Andino.

Entonces, se hace importante estudiar la utilización, por parte de los países andinos, de barreras no arancelarias, ya sea de manera abierta o de manera encubierta, para dificultar el acceso a sus mercados, que puedan llegar a desvirtuar las negociaciones y las preferencias concedidas efectivamente. Por tanto, es necesario aunar esfuerzos para combatir las prácticas excesivamente restrictivas y proteccionistas, así como para desarrollar respuestas positivas adecuadas a los propósitos legítimos que animan la adopción de tales medidas.

La descripción de la situación de las trabas no arancelarias al interior de la Comunidad Andina y su incidencia en la generación de conflictos legales entre sus miembros lleva a la formulación de las siguientes interrogantes:

¿Cuál es la naturaleza de las barreras no arancelarias aplicadas en el marco de la Comunidad de Andina?

¿Qué áreas de la liberación arancelaria han sido afectadas por la utilización de barreras no arancelarias?

¿Cuáles son los mecanismos de regulación y control para la aplicación y puesta en práctica de las trabas no arancelarias?

¿Cuál es la incidencia de las trabas no arancelarias en la generación de situaciones de conflictos entre los países miembros de la Comunidad Andina?

¿Qué impacto tienen las trabas no arancelarias en el proceso de integración económica andina?

En virtud de la problemática planteada la investigación se propone analizar el impacto de las restricciones no arancelarias en el proceso de integración económica de los países de la Comunidad Andina. Para lo cual se precisa el estudio las fuentes documentales que dan cuenta de la presencia de dichas trabas no arancelarias en la generación de los conflictos entre los países miembros de la Comunidad Andina, con el fin de exponer

sus características como instrumentos proteccionistas del mercado doméstico y su impacto dentro del proceso de integración andina.

Objetivos de la Investigación

General

Analizar el impacto de las trabas no arancelarias en el proceso de Integración económica de los países miembros la Comunidad Andina de Naciones entre 1994 y 2006.

Específicos

- Estudiar la evolución histórica de la Comunidad Andina.
- Explicar la naturaleza de las barreras no arancelarias puestas en práctica por los países miembros de la Comunidad Andina.
- Establecer la incidencia de las trabas no arancelarias en la generación de conflictos surgidos en el seno de la Comunidad Andina.
- Describir los mecanismos de control para la aplicación y puesta en práctica de las trabas no arancelarias.
- Determinar el impacto de las barreras no arancelarias y sus efectos en el proceso de Integración económica de los países andinos.

Justificación de la Investigación

Las medidas restrictivas no arancelarias al comercio exterior en el mercado andino han constituido tema de artículos, estudios y polémicas en el quehacer de investigadores, especialistas en comercio y profesionales del ramo. En la actualidad dada la dinámica del modelo económico impuesto en el mercado, producto de la globalización y del liberalismo económico han

retomado su importancia, aun cuando se hace difícil determinar sus efectos sobre las importaciones. Esto, debido a que las trabas no arancelarias son menos visibles, y con frecuencia resultan más costosas que muchos aranceles.

En consecuencia, adquiere importancia para el campo de las disertaciones sobre integración económica y estrategias adoptadas para su concreción por los países latinoamericanos, en especial los que conforman el Grupo Andino.

De esa manera identificarlas para comprender su naturaleza, procesos de aplicación y efectos de las mismas en el proceso de integración representa una tarea que, dentro del contexto del mercado latinoamericano actual adquiere relevancia. Pues, el conocimiento de los aspectos que caracterizan la situación existente de las trabas no arancelarias al interior del mercado de la CAN, permitirá el diseño de estrategias para combatir las prácticas restrictivas y proteccionistas por parte de los gobiernos andinos con la intención de restringir o distorsionar la estructura del comercio de manera deliberada o inadvertida.

Pues, para los actores directos del comercio es importante conocer las limitaciones que podrían enfrentar en el momento de acceder a algún mercado, como son las restricciones específicas al comercio, recargas sobre las importaciones, las normas y procedimientos aduaneros y administrativos de cada país, aún cuando la mayoría de estos controles son legítimos, la manera en que se aplican, sin duda agravan las dificultades que incumben a las transacciones comerciales de los diferentes rubros

Dentro de ese contexto, la investigación se circunscribe al estudio de las principales barreras que enfrentan las importaciones a países andinos principalmente en el mercado venezolano con énfasis en el tratamiento de las restricciones formales no arancelarias.

Dentro de las que cabe destacar las barreras al comercio como son: medidas sanitarias y fitosanitarias; políticas de importación, medidas de

protección del medio ambiente; obstáculos técnicos; políticas públicas discriminatorias; productos especiales (aquellos asociados a materias como la seguridad nacional); y otros. Son múltiples las formas que pueden adoptar las BNAs, desde cuotas arancelarias, antidumping, licencias de importación, precio de entrada, hasta formas novedosas, como requisitos técnicos de difícil cumplimiento.

Asimismo, además de la identificación de la naturaleza y procedimientos de aplicación de las mismas, se pretende analizar su incidencia en el surgimiento de controversias en el seno de la CAN, y su impacto en el proceso de integración.

Limitaciones del Estudio

La composición del grupo de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) cambia a partir del 19 de Abril de 2006 cuando el presidente de Venezuela anuncia la salida del país de la Comunidad de Naciones Unidas. Respecto a las razones que motivaron tal decisión, Venezuela insiste en que su salida de la CAN fue consecuencia directa de los perjuicios inmediatos que le causarían los tratados de libre comercio (TLC) firmados por Colombia y Perú con los Estados Unidos. La medida adoptada por el mandatario venezolano constituyó, entonces, una manera de presión para evitar la concretización de dichos tratados, pues las exportaciones de Colombia y Perú a Venezuela son considerables.

Sin embargo, el gobierno de Venezuela ha mantenido que respetará la disposición de garantía de los 5 años respecto a la vigencia del Programa de Liberación, aunque podría pedir la disminución del plazo. Respecto a la participación en los organismos del SAI, Venezuela podrá participar a los fines de negociar su salida, pero no podrá tener derecho a voto.

La gran duda surge respecto a las Decisiones de la CAN vigentes. Pues el artículo 153 de la Constitución de la República Bolivariana de

Venezuela de 1999, ratificó que “Las normas que se adopten en el marco de los acuerdos de integración serán consideradas parte integrante de ordenamiento legal vigente y de aplicación directa y preferente a la legislación interna”.

De esa manera, la salida de Venezuela de la CAN, como medida política del gobierno venezolano ante los tratados de libre comercio de Colombia y Perú con Estados Unidos, genera discusiones de tipo jurídico entre los representantes del gobierno, pues tal como lo establece la Constitución Bolivariana de Venezuela en su artículo 218 “Las leyes se derogan por otras leyes”.

Asimismo, no obstante, la salida de Venezuela de la CAN por diferencias políticas con los representantes de los gobiernos de Perú y Colombia, en el caso del comercio colombiano, éste según voceros de la administración venezolana se ha mantenido e incluso se ha incrementado en los dos años siguientes a la separación de Venezuela de la CAN, y se presumía que para el año de 2008 se incrementaría aún más. Al respecto, Pereira (2008) reseña que:

...el comercio con Venezuela ha mantenido su dinámica y según el propio agregado económico de la Embajada, Eduardo Delgado, éste registra cifras sin precedentes. Durante una conferencia que dictó ayer en un semanario sobre perspectivas con Venezuela, organizado por la firma Esse Consultores, Delgado aseguró que “al comparar el año 2005 con el 2007, se observa que las exportaciones colombianas de productos no tradicionales hacia Venezuela aumentaron un 101,56 por ciento, es decir que casi se duplicaron, mientras que hacia E.U. disminuyeron un 11,78 por ciento”. Para este año, los pronósticos del agregado apuntan a que el comercio bilateral crecerá 32 por ciento y pasará de 4.161 millones de dólares en el 2006 a 5.500 millones de dólares este año.

Según la autora mencionada, el gobierno venezolano estuvo, durante el año 2008, preparando un memorándum que presentará ante la Secretaría General de la Comunidad Andina, en el que expone las condiciones bajo las cuales aceptará regresar a ese bloque de integración. Estas tienen que ver

con un manejo especial para el tema de origen, desarrollo de un mercado justo, trato diferenciado en propiedad intelectual y relacionamiento económico más allá del mero comercio.

Sobre el origen, el gobierno venezolano busca evitar las posibles 'triangulaciones' que se podrían dar con productos provenientes de países con los que algunos socios andinos han firmado o planean firmar Tratados de Libre Comercio, TLC. Con esto, Venezuela busca garantizar que en el futuro no entren sin pagar arancel y gozando de las preferencias del mercado común andino, bienes de países desarrollados que compitan con sus productores locales.

Frente al desarrollo de un mercado justo, el gobierno de Venezuela enfatiza que si bien aceptará que sus socios andinos negocien TLC con otros países, no está dispuesto a cambiar su modelo de transición hacia el socialismo del Siglo XXI, por él planteado, y que se opone al libre comercio. Esto implicará ajustes en la normatividad andina y el establecimiento de un trato diferenciado para Venezuela en algunos asuntos comerciales.

De acuerdo con la dinámica de las acciones de Venezuela frente a la CAN, entre 2006 y 2008, en la que ha tratado de presionar para imponer sus ideas políticas relacionadas con el socialismo del siglo XXI y, por ende, el rechazo hacia las políticas comerciales basadas en las tesis neoliberales, lejos de desvirtuar la vigencia actual de la CAN, como subgrupo andino de integración económica, da cuenta de la relevancia de este bloque de integración como política subregional para el establecimiento de un mercado común que beneficie los intercambios comerciales entre los países miembros.

De allí, que a pesar de la salida de Venezuela de la CAN, y de sus presiones desde entonces y hasta ahora, para condicionar su regreso al bloque andino, el flujo de las relaciones comerciales de Venezuela con sus integrantes se ha mantenido. Por tanto la Comunidad Andina de Naciones

constituye un tema de estudio de importancia en las investigaciones relativas a formación de grupos económicos en busca de la integración de mercados.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes de la Investigación

La dinámica de la política imperante en los países de Latinoamérica, producto del surgimiento de gobiernos con una tendencia hacia la reestructuración del modelo económico capitalista imperante para frenar los efectos negativos de éste en el ámbito social, ha revitalizado las doctrinas integracionistas y su concreción en acuerdos estratégicos para la redimensión del funcionamiento de las mismas. Así, los procesos de integración económica latinoamericana requieren de la revisión del funcionamiento de los mismos hasta ahora, entre los que cabe destacar el Acuerdo de Cartagena y la conformación del Grupo Andino. De esa manera, se han venido desarrollando estudios sobre el papel que ha jugado las trabas no arancelarias en el proceso de integración económica dentro de los países integrantes de la Comunidad Andina (CAN).

Dentro de ese contexto cabe destacar el estudio efectuado por Bourke y Leith (2000), en el marco del Programa de Comercio de Productos Forestales de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO) desarrollaron el estudio “Las Restricciones Comerciales y su Impacto sobre el Comercio Internacional de Productos Forestales”. El objetivo del mismo es el de identificar la situación de conjunto que afecta a los principales productos forestales. De esa manera, se planteó las siguientes interrogantes: ¿Cuál es realmente el nivel actual de las restricciones? ¿Qué países aplican restricciones, sobre qué productos y de qué manera? ¿Hay áreas donde la liberalización está teniendo escaso efecto? ¿Quiénes se ven afectados? ¿Qué puede hacerse para mejorar la situación?

La información utilizada en el estudio sobre las medidas denominadas “trabas al comercio”, proviene de una variedad de fuentes – documentos, informes, recortes de prensa e Internet, ya que tienen escasa cobertura en las bases de datos y estudios formales. La misma es presentada en cuadros para su respectivo análisis. Este se realizó de manera global sin considerar casos por separado.

El estudio concluye que, en primer lugar, las restricciones comerciales tienen un importante impacto sobre los exportadores. Plantean dificultades que afectan tanto a los exportadores de los países desarrollados como a los de los países en desarrollo. También a quienes tratan de exportar hacia los países desarrollados o en desarrollo. Los tipos y efectos de las diferentes restricciones varían mucho, y son muy específicos para cada producto y país.

En segundo lugar, las medidas no arancelarias son mucho más difíciles de evaluar, pero en los últimos años parecen ser más importantes que los aranceles. La principal razón que hace problemática su evaluación reside en la extrema dificultad de determinar si las medidas vigentes son usadas para restringir el comercio o por otros motivos legítimos. El efecto neto que tendrán en el futuro las medidas no arancelarias sobre determinados países será variable, dependiendo de los productos, de los socios comerciales implicados y de los compromisos adoptados por esos socios así como de los que adopten en futuras negociaciones. Si se consideran individualmente, las medidas no arancelarias no parecen tener mayor significación, pero suponen dificultades crecientes cuando forman parte de un grupo de medidas, y cuando se añaden a la aplicación de aranceles. Los obstáculos no arancelarios están en retroceso en ciertos casos, pero aumentan en otros. Sin embargo, incluso en las situaciones más liberales, la incertidumbre creada puede inhibir a los exportadores.

Lo más probable es que sigan creando dificultades y por consiguiente es necesario prestar una atención continua y asegurarse de que no sean usadas como barreras encubiertas. En particular, medidas tales como las

normas sanitarias y técnicas son y serán fuentes de problemas en situaciones específicas. El nivel al que se fijan esas normas, y el modo en que se aplican, seguirán requiriendo atención. Es este un aspecto que podría incluirse en la próxima ronda de negociaciones multilaterales sobre comercio. El sector forestal se beneficiaría de cualquier progreso que refuerce las reglas de los acuerdos sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias y sobre obstáculos técnicos sobre el comercio (OTC) en el sentido de limitar o eliminar la posibilidad de usar medidas no arancelarias como obstáculos al comercio. Deberán hacerse tenaces esfuerzos para identificar dónde residen las dificultades y dónde pueden surgir en el futuro, analizar sus efectos y asegurar que no tienen carácter discriminatorio ni restringen el comercio. Es necesario esforzarse para combatir las prácticas excesivamente restrictivas, así como para desarrollar respuestas positivas adecuadas a los propósitos legítimos que animan algunas de tales medidas.

En tercer lugar, actualmente, las trabas al comercio, como las relacionadas con las cuestiones del medio ambiente, tienen un efecto limitado, particularmente las que pretenden usar los controles comerciales para estimular la ordenación sostenible de los bosques (certificación, etiquetado ecológico, CITES [Convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres], etc.), pero parecen tener la capacidad potencial de causar crecientes dificultades en algunos mercados. Todas estas acciones giran alrededor de los temas medioambientales. Algunas de ellas están relacionadas con el transporte, procesamiento y consumo, otras con los métodos de ordenación de los bosques. Aunque técnicamente no son OTC, equivalen a ellas por sus efectos y propósitos. Actualmente, están influyendo sobre los niveles y los patrones del comercio en ciertas áreas.

En fin, según los resultados obtenidos por el estudio las medidas comerciales no arancelarias son más difíciles de evaluar, pero algunas de ellas parecen estar creando dificultades importantes. Las trabas al comercio

son actualmente fuentes de dificultades en ciertas situaciones, y parece probable que tales dificultades aumenten en el futuro.

Asimismo, Gutiérrez (2002) realizó la investigación “Las Trabas No Arancelarias en el Comercio Bilateral Agroalimentario entre Venezuela y Colombia”, con el propósito de identificar las trabas no arancelarias al comercio bilateral agro- alimenticio tomando en cuenta la opinión de actores claves del proceso y discutir sobre las posibles soluciones e intervenciones públicas y privadas tomando la opinión de un grupo de expertos en materia de integración internacional.

La metodología utilizada en el estudio consistió, en primer lugar, en revisar documentos y trabajos previos que tomaron en consideración el problema de los obstáculos no arancelarios. En segundo lugar, se realizó una entrevista al personal del Ministerio de Producción y Comercio de Venezuela que se encarga de lo relacionado con los denominados “asuntos puntuales”, esto es, de las controversias más relevantes que tienen en la mesa de discusión, tanto Colombia como Venezuela. En tercer lugar, se aplicó un cuestionario a un grupo de informantes calificados compuesto por funcionarios públicos de alto nivel participantes activos del proceso, investigadores y consultores.

El estudio concluye que la inestabilidad y volatilidad de las economías se convierte en la principal traba no arancelaria más importante al comercio bilateral agroalimentario. La consecuencia inmediata de la pérdida de competitividad es la introducción de medidas restrictivas que violan la institucionalidad en la zona de libre comercio. Por ende, se hace necesario como una condición de partida para revitalizar la integración andina en general lograr la estabilización de las economías y retomar la senda del crecimiento sostenido en un marco de estabilidad de precios y del tipo de cambio real.

Dentro de la misma temática, el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE, 2005) realizó el estudio “Identificación de las Restricciones a

las Exportaciones de Bolivia hacia la Región y Análisis de su impacto en el Comercio”, elaborado por petición de la Secretaria general de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), en el marco del Sistema de Apoyo a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER). El propósito del mismo fue el de realizar un relevamiento de las restricciones que han afectado el acceso de los productos de exportación bolivianos en los países miembros de la ALADI en los últimos años.

El estudio se desarrolló en dos fases, la primera (trabajo de campo) consistió en un relevamiento de información mediante encuestas a las principales empresas exportadoras de Bolivia, establecidas en las principales ciudades del país. En la segunda fase, se utilizó la información disponible en las oficinas de la IBCE referidas a las afectaciones que sufrieran las empresas y sectores exportadores de Bolivia. Finalmente, con base en los datos recogidos de esa manera, se realizó el análisis de las medidas no arancelarias y de las para arancelarias puestas en práctica a las exportaciones bolivianas por cada uno de los países de la ALADI.

Con el objeto de recabar la información sobre las restricciones que afectan a las exportaciones bolivianas en su acceso a los países miembros de la ALADI, para el periodo 1995 – 2005, el estudio utilizó como herramienta metodológica la encuesta, realizadas a una muestra de 83 empresas exportadoras de Bolivia. Tomando en cuenta el total exportado por cada Departamento a los países miembros de la ALADI, en función del total exportado por el país. Las encuestas se realizaron mediante entrevistas personalizadas con los gerentes o responsables del departamento de comercio exterior o exportaciones, en cada una de las empresas.

Los datos arrojados por la encuesta fueron tabulados y organizados en cuadros, estos últimos fueron clasificados en dos categorías: a) empresas y restricciones indicadas por esta en la entrevista y b) clasificación de las subpartidas de los productos que tuvieron alguna restricción en el acceso a algún mercado y el país que aplicó la medida. Adicionalmente, se realizó una

búsqueda de los oficios disponibles en el instituto a fin de conocer las restricciones aplicadas por los países miembros de la ALADI a las exportaciones de origen boliviano, como así también, las gestiones realizadas ante los organismos competentes con el fin de eliminar dichas restricciones.

El estudio concluye que las medidas restrictivas al comercio impuestas por países miembros de la ALADI, para la oferta exportable de origen boliviano en su acceso a dichos mercados ocasionaron un total de 270 afectaciones de tipo no arancelarias y 71 afectaciones de tipo para arancelaria. Dicha situación se presenta especialmente en los países con los cuales Bolivia tiene un mayor flujo comercial y un notable acceso preferencial. Entre los países con los cuales se manifestó una mayor frecuencia de medidas de tipo no arancelarias se encuentran: Perú (68), Chile (40), Colombia (35) y Argentina (33). Entre las medidas de tipo no arancelarias con las cuales tropezaron las exportaciones bolivianas en su acceso al mercado de los países miembros de la región, se destacaron: la inspección previa al embarque (54 casos), las certificaciones sanitarias (37), y el registro de productos (31). Entre las medidas de tipo para-arancelarias más recurridas por los países miembros de la ALADI, indicadas por las empresas exportadoras bolivianas en la encuesta, se pueden mencionar: el anticipo del impuesto al valor agregado; los derechos consulares; y, los derechos aumentados temporalmente. Los países miembros de la región que han utilizado este tipo de medidas con mayor frecuencia fueron: Perú (36 casos), seguido por la Argentina (12) y Paraguay (10).

De ellas se desprende, para el estudio, que los mayores esfuerzos deberían dedicarse a aliviar los problemas que estas restricciones causan al comercio. Esto podría conseguirse por diferentes vías – reduciendo las barreras, atenuando su funcionamiento como tales, o ajustando las modalidades del comercio de modo que se limiten los efectos de las restricciones. Un requisito obvio que todo ello plantea es la transparencia,

tanto en la propia existencia de las barreras como en su modo de operar en la práctica.

Antecedentes del Objeto de Estudio (CAN)

BASES TEORICAS

La Comunidad Andina de Naciones (CAN):

Origen, Objetivos, Sistema de Integración Andino

La Comunidad Andina se origina en la suscripción del Acuerdo de Cartagena, también conocido como Pacto Andino, el 26 de mayo de 1969, con el propósito de establecer una unión aduanera en un plazo de diez años. Su concepción inicial fue de una integración hacia adentro, siguiendo un modelo de sustitución de importaciones, atravesando por diferentes etapas hasta mediados de la década de los noventa, cuando se reorientó hacia un esquema de regionalismo abierto, motivado por los avances logrados y los nuevos retos derivados del surgimiento de una nueva economía de tipo global. Mediante los Protocolos de Trujillo, en marzo de 1996, y Sucre, en junio de 1997, fue reformado el Acuerdo de Cartagena, en sus aspectos institucional y programático, creando la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Sistema Andino de Integración (SAI), y ampliando su campo de acción más allá de lo puramente comercial y económico.

Hasta el año 2005, la Comunidad Andina es una organización subregional con personería jurídica internacional constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, compuesta por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Pues Venezuela, anunció su salida de la CAN en el 2005, no obstante, legalmente los tratados de libre comercio se mantendrán por 5 años, es decir hasta el 210, fecha en la que se hará efectiva su separación del grupo. Así, los países de la Comunidad Andina, ubicados en la Subregión Andina de Sudamérica,

(Gráfico 1), agrupan a más de 117 millones de habitantes en una superficie de 4'710.000 kilómetros cuadrados.



Gráfico 1 Países miembros de la CAN Elaboración CAN.

Los objetivos de la Comunidad Andina de Naciones, están orientados a:

... promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; acelerar su crecimiento y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano,....tienen la finalidad de procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la Subregión.” (Artículo 1º. del “Protocolo de Trujillo”, modificadorio del “Acuerdo de Cartagena”, suscrito por los Gobiernos de Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, el diez de mes de marzo de 1996)

Estos objetivos son aplicables a los diferentes sectores de la economía. Para el funcionamiento y operatividad de la Comunidad Andina se cuenta con un conjunto de órganos, instituciones y convenios que conforman el Sistema Andino de Integración – SAI, (Gráfica 2), encargados de generar las políticas comunitarias, instrumentarlas e implementarlas, dentro del marco jurídico del derecho supranacional.



Gráfica 2 Sistema Andino de Integración – SAI. Elaboración propia basada en lo expresado por CAN. Disponible en <http://www.comunidadandina.org>

Son órganos del Sistema Andino de Integración, el Consejo Presidencial Andino, el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, la Comisión, la Secretaría General, el Tribunal de Justicia Andino y el Parlamento Andino. Estos órganos se expresan mediante Directrices, que corresponden a la Política de integración subregional andina; Decisiones y Resoluciones, normas jurídicas vinculantes, que se rigen por lo establecido en el Tratado de Creación del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina;

Sentencias, de carácter vinculante, que interpretan el ordenamiento jurídico; y, Declaraciones y Recomendaciones, 18 que manifiestan posiciones o sugerencias de la Comunidad Andina hacia terceros países y a los Países Miembros (“Acuerdo de Cartagena”, Capítulo II, Secciones A, B, C, D, E y F.), como se ilustra en el Gráfico 3.



Gráfica 3 Formas de Expresión de los Órganos del SAI. Elaboración propia basado en lo expresado por. Disponible en <http://www.comunidadandina.org>

El Consejo Presidencial Andino es el órgano de más alto nivel del SAI, lo integran los Presidentes de la República de los Países Miembros. Emite las Directrices de la integración subregional en sus diferentes aspectos.

El Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores es el órgano de dirección política, lo conforman los Ministros de Relaciones Exteriores de los Países Miembros. Se encarga de formular y ejecutar la política exterior de

la Comunidad Andina. Se expresa a través de Declaraciones y Decisiones, que deben ser adoptadas por consenso.

La Comisión es el órgano normativo del Sistema Andino de Integración, integrado por un representante plenipotenciario de cada uno de los Países Miembros. Se complementa con el Consejo Andino de Relaciones Exteriores, adoptando Decisiones en los demás campos relacionados con el proceso de integración.

La Secretaría General es el órgano ejecutivo de la Comunidad Andina. Está dirigida por un Secretario General, elegido por consenso por el Consejo Andino de Ministros. Tiene facultad para formular Propuestas de Decisión al Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y a la Comisión. Administra el proceso de la integración subregional, resuelve asuntos sometidos a su consideración, vela por el cumplimiento de los compromisos comunitarios, mantiene vínculos permanentes con los Países Miembros y de trabajo con los órganos ejecutivos de las demás organizaciones regionales de integración y cooperación. Su sede permanente está ubicada en la ciudad de Lima, Perú.

El Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina es el órgano jurisdiccional de la Comunidad Andina, integrado por cinco Magistrados representantes de cada uno de los Países Miembros, con competencia territorial en los cinco países y con sede permanente en la ciudad de Quito, Ecuador.

El Parlamento Andino es el órgano deliberante del SAI de naturaleza comunitaria, que representa a los pueblos de la Comunidad Andina. Sus funciones son participar en la generación normativa del proceso, mediante sugerencias, a los órganos del Sistema, de proyectos de normas de interés común. Asimismo, se encarga de promover la armonización de las legislaciones de los Países Miembros y las relaciones de cooperación y coordinación con los Parlamentos de los países andinos y de terceros países. Su sede está ubicada en la ciudad de Bogotá, Colombia.

Las instituciones del Sistema Andino de Integración cumplen funciones de apoyo para la planificación, financiamiento y ejecución de programas específicos dentro del proceso de integración en las diferentes áreas de actividad y corresponden a la Universidad Andina Simón Bolívar - UASB, la Corporación Andina de Fomento – CAF, el Fondo Latinoamericano de Reservas – FLAR, los Consejos Consultivos Empresarial y Laboral y los Convenios vigentes.

Beneficios de la Integración Andina

La Zona de Libre Comercio

Después de logros significativos en las primeras etapas del proceso de integración, que estuvieron orientadas a la conformación de una zona de libre comercio intrasubregional, mediante la eliminación de aranceles y restricciones para el comercio de bienes de origen nacional y la adopción de un arancel externo común a las importaciones procedentes de países no miembros de la Comunidad Andina, se ha ingresado a una nueva etapa que amplía su alcance al establecimiento de un Mercado Común que incluye, además del libre comercio de bienes, aspecto central de las etapas anteriores, el libre comercio de servicios, el libre flujo de capitales y el libre tránsito de personas, dentro del territorio de la subregión. Con este enfoque, el Mercado Común busca formar un solo mercado dentro de la subregión, que constituya un único territorio económico, capaz de multiplicar las oportunidades comerciales, de inversión y empleo, para empresarios y trabajadores andinos y de terceros países y garantizar una mejor inserción en la economía mundial.

El análisis de los resultados de la creación de una Zona de Libre Comercio desde 1992 y de la entrada en vigor, en 1995 del Arancel Externo

Común, permiten señalar los logros obtenidos durante estos 34 años de integración, según lo expuesto por CAN: “Gracias a este mecanismo se crea un mercado más amplio, los empresarios de los países miembros pueden contar con economías de escala y de localización, reducen sus costos de producción y distribución; además, la mayor competencia que se deriva del mercado ampliado podría llevar a estimular la competencia entre los productores llevándolos a innovar, investigar y a lograr incrementos en la productividad”.

Este punto está estrechamente ligado con los flujos de comercio. En algunos de los sectores de la actividad productiva colombiana se percibe que los beneficios de la integración son prioritarios para la reducción de los costos de las empresas y mejora de las condiciones de competencia en la región. El ejemplo exitoso es el sector automotor, en el que las empresas han tomado decisiones sobre las líneas de producción con base en la existencia de un mercado subregional ampliado y, específicamente, de componente de integración para cumplir con los requisitos de origen y acceder a la franquicia arancelaria. Las exportaciones del sector automotor respecto del total de exportaciones a la región pasaron de 1.3 por ciento en 1991 a 8.6 por ciento en 1997 y 10.1 por ciento en 2000 y finalmente 15.4 por ciento en 2001. También hay casos de empresas que destinan una parte importante de su producción al mercado andino.

Los efectos positivos en este sector se han logrado como resultado tanto de la eliminación del arancel entre los países miembros, como de la consolidación de una política sectorial común, factor propio de las uniones aduaneras. La competencia siempre debe ser vista como un beneficio para la economía. La apertura económica, la reducción de los aranceles y la consolidación de la zona de libre comercio llevaron a algunas de las empresas a renovar capital, desarrollar nuevas líneas de producto, reducir los costos de producción y, para el caso de los bienes transables, ajustar sus precios a los de los bienes importados, lo que incrementó el excedente del

consumidor.

El Arancel Externo Común

En cuanto a los beneficios de la unión aduanera, es importante anotar que el arancel externo común, con excepción de algunas líneas de producción agro - industrial, donde hay costos diferenciales en la producción por las diferencias arancelarias de los insumos, logró homologar las condiciones de competencia entre Colombia y Venezuela y, parcialmente, con Ecuador, pero no con el resto de los países miembros. Sin embargo, en el Consejo Presidencial Andino realizado en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, los Presidentes de la CAN, han dado un nuevo impulso a la unión aduanera andina, estableciendo criterios específicos de Arancel para todos los países de la CAN y plazos específicos para establecer un solo Arancel Comunitario. Lo anterior dio como resultado la adopción de la Decisión 535 donde se establece un AEC con coincidencia del 62% del universo arancelario.

Posicionamiento de la CAN como actor internacional

Otro beneficio de la unión aduanera se refleja en el reconocimiento de la Comunidad Andina como actor internacional: en efecto, en mayo de 1999, se suscribió con Canadá el Entendimiento de Cooperación en materia de Comercio e Inversiones, por el cual se adquirieron compromisos recíprocos para intensificar y fortalecer las relaciones económicas entre si, promover la liberalización del comercio y las inversiones y facilitar una mayor participación e interrelación de los sectores privados, entre otros aspectos. El 30 de octubre de 1998, se firmó entre la Comunidad Andina y Estados Unidos un Acuerdo relativo al establecimiento de un Consejo sobre Comercio e Inversión, instancia que celebró su primera reunión en mayo de 1999. Los principales objetivos son promover el diálogo entre las dos partes y proponer los mecanismos que faciliten el desarrollo de esas actividades en beneficio

mutuo. El 18 de noviembre de 2003 el representante de Comercio Exterior del Gobierno de los Estados Unidos, Robert Zoellick, anunció el inicio de las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio con los cuatro países andinos beneficiarios del ATPDEA, Bolivia, Ecuador, Colombia y Perú.

En el proceso para la consolidación del ALCA, gracias a una posición coordinada y vocería única, se ha logrado que los intereses de los países de la CAN sean tomados en cuenta, al igual que se han conseguido presidencias y vicepresidencias de las instancias del ALCA. De otra parte, la CAN suscribió un Acuerdo marco para la creación de la Zona de Libre Comercio con Mercosur. Si bien se previó que se adelantarán negociaciones en dos etapas: primero, a través de Acuerdos de Preferencias Arancelarias y, luego, se completaría el proceso con la conformación de una zona de libre comercio. El 6 de Diciembre de 2002, Brasil y la Comunidad Andina suscribieron un Acuerdo de Complementación Económica y ambas partes fijaron el 31 de diciembre del 2003 como fecha máxima para concluir las negociaciones del Área de Libre Comercio.

En la XIV Reunión del Consejo Presidencial Andino, realizado el 27 y 28 de junio de 2003 en el Recinto Quirama de Antioquia Colombia, los Presidentes instaron a los Países Miembros a concluir estas negociaciones a más tardar el 31 de diciembre de 2003. Actualmente, el acuerdo con Mercosur se está renegociando, con el fin de consolidar la negociación entre los dos grupos económicos unificando así las condiciones de los nueve países participantes.

Nueva Orientación de las Políticas de la CAN

En la mencionada XIV Reunión del Consejo Presidencial Andino, realizado el 27 y 28 de junio en Antioquia Colombia, se redireccionó el proceso de integración andino hacia una segunda generación de políticas, dando vía a la agenda multidimensional de la Comunidad Andina y

orientando la prioridad de la integración hacia cinco pilares fundamentales como son la Agenda Social, el Mercado Común, la Política Exterior Común, la Integración Física de Sudamérica y el Desarrollo Sostenible. Esto contribuirá a la conformación del Mercado Común, a propiciar una mayor gobernabilidad y a consolidar la democracia en la Comunidad Andina, a través del desarrollo de estrategias concertadas en la lucha contra la pobreza y la exclusión social. Para esto se propiciará una mayor participación de la sociedad civil y de nuevos actores en el proceso de integración.

Aumento en el Intercambio Comercial

Entre 2000 y 2001, las exportaciones intrasubregionales de los países miembros de la Comunidad Andina ganaron importancia. Las ventas intra Comunidad Andina han superado la cifra récord obtenida en 1997 (5.628 millones de dólares), pasando de 5174 millones de dólares, en el 2000, a 5.680 en el 2001. No obstante, durante el 2002 el comercio intraregional se disminuyó y se ubicó en US\$5.277. La reducción se debió a la contracción en 37% de las compras de Venezuela a la CAN por su crisis económica. Para el 2003, no se evidencia una recuperación del comercio intraregional como consecuencia de que la recesión en Venezuela se mantuvo. En 1990, las exportaciones al mundo de los países miembros de la Comunidad Andina sumaron US\$ 31.407,2 millones, en 1997, ascendieron a US\$ 47.677,4 millones y, en 1999, bajaron a US\$ 38.678,8 millones, equivalentes a 13.5 por ciento del PIB regional, para una tasa de crecimiento promedio anual de 2.6 por ciento durante la década. Las exportaciones de la CAN han mantenido una tendencia creciente valorándose en US\$ 50.837 millones y US\$51.098 millones durante el 2001 y 2002, respectivamente.

Contradicciones en el Seno de la CAN

El Grupo Andino enfrenta diversas contradicciones desde su creación, en tanto su evolución en treinta y cuatro años de existencia está caracterizada por la coexistencia de fases de expansión y de estancamiento, con la peculiaridad que en el conjunto social de sus países miembros e incluso en el contexto internacional se han hecho más evidentes las fases de estancamiento que los importantes períodos de expansión (SELA: 1999).

En el caso del Grupo Andino la década de los noventa se inició con grandes transformaciones que reactivaron el proceso de integración subregional. En efecto, en la reunión del Consejo Presidencial en La Paz, Bolivia, en noviembre de 1990, los Jefes de Estado adoptaron el Acta de la Paz en la que deciden impulsar los cambios necesarios que reactiven la integración andina. Este proceso de consolidación se va perfeccionando progresivamente en diversas reuniones de Jefes de Estado como las del Consejo Presidencial Andino efectuadas en Caracas en mayo de 1991 y en Cartagena, Colombia, en diciembre de 1991.

A su vez, las Actas de Caracas y Barahona completan el conjunto de reformas que permiten la consolidación de la zona de libre comercio andina y establecen las bases para la formulación del arancel externo común y con él, la materialización de la unión aduanera andina. La reactivación del Grupo Andino se manifiesta en diversos aspectos como el crecimiento del comercio, las inversiones y la creciente interrelación de los miembros de la sociedad civil, pero las contradicciones no están ausentes en esta etapa de expansión. (Serbin Andrés, 2002 EL LARGO (Y DIFÍCIL) CAMINO HACIA UNA INTEGRACIÓN SUDAMERICANA. Comunidad Andina y MERCOSUR en la perspectiva del ALCA Memorias de tres Foros realizados en el año 2002 Bogotá Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales de la Universidad Javeriana.)

Con el objeto de adecuar la institucionalidad de la integración andina a los cambios que vive la economía mundial y buscar solución a la situación de Perú, en la fase final de la presente década, se adoptaron dos Protocolos Modificatorios del Acuerdo de Cartagena (Trujillo 1997, Sucre 1998) que introducen avances importantes en el proceso de integración.

En efecto, en estos últimos años la integración andina ha desarrollado un proceso de transformación que comprende la re-incorporación de Perú en la zona de libre comercio. También se han logrado cambios institucionales que contribuyen a dinamizar el funcionamiento del proceso tales como la sustitución de la Junta del Acuerdo de Cartagena por una Secretaría General que conserva las mismas funciones de la Junta y que cuenta con mayores recursos.

El Acuerdo de Cartagena desde su suscripción en 1969, asignó a la Junta un papel fundamental en tanto máximo órgano técnico de la institucionalidad andina, con amplios poderes supranacionales que se formalizaban mediante el instrumento de las Resoluciones de igual fuerza jurídica que las Decisiones que adopta el cuerpo político (inicialmente sólo la Comisión, hoy comparte esta capacidad con el Consejo de Cancilleres). Incluso conservó, hasta la suscripción del Protocolo de Quito en 1987, el monopolio en la capacidad de presentación de propuestas ante la Comisión.

Adicionalmente, en el plano institucional el Protocolo Modificador de Trujillo formalizó la creación de nuevos órganos como el Consejo Presidencial Andino, el Consejo Andino de Cancilleres e incrementó los órganos y las mecánicas de toma de decisiones.

En este sentido, el Consejo de Cancilleres puede adoptar decisiones, y reunido en forma de Consejo Ampliado con los representantes ante la Comisión, adopta decisiones en materias tan importantes como la preparación de las reuniones presidenciales y la elección o remoción del Secretario General.

La Comisión, órgano originalmente concebido como la única institución legislativa, ahora comparte esta capacidad y ha visto reducidas sus funciones básicamente a los aspectos económicos y comerciales. Igualmente destaca la institucionalización del Consejo Asesor de Ministros de Hacienda o Finanzas, Bancos Centrales y Responsables de Planeación Económica con la tarea de armonización y coordinación de las políticas macroeconómicas. Este nuevo esquema se perfecciona con la creación del Sistema Andino de Integración, que bajo la conducción de la Secretaría General, debe coordinar todas las acciones que desarrollan las distintas instituciones de la integración.

Los cambios institucionales que se han introducido en el esquema de integración andino, que implican asimismo la sustitución de su tradicional nombre de Grupo Andino por Comunidad Andina de Naciones, tienden hacia la búsqueda de fórmulas que permitan alcanzar una más activa participación de diversos actores en la toma de decisiones, lo que debería contribuir positivamente en el proceso de legitimación de las normas.

En fin, tal como lo evidencian los datos que reportan los documentos de la CAN, los objetivos de crear un mercado común y un arancel externo común, han sido “relativamente” alcanzados, lo que ha incidido en aumento de los índices de porcentuales en los intercambios comerciales en el mercado andino. No obstante, también se han desarrollado al interior del mercado de la CAN, un conjunto de prácticas no arancelarias que se han constituido en barreras al “libre comercio” andino, tal como lo reportan los estudios que sirven de antecedente y punto de partida al presente.

En lo que sigue se abordan algunos conceptos básicos, así como la postura de algunos teóricos, relacionadas con el tema de la presencia de las trabas no arancelarias en la Zona de Libre Comercio de la CAN.

Planteamientos Teóricos que sustentan la Investigación

Las Restricciones Comerciales

En el lenguaje de los analistas y de los negociadores, la noción de restricción comercial está limitada a las medidas de carácter institucional que restringen el comercio – ya sea abiertamente o, en muchos casos, de manera encubierta. En particular, esto implica las medidas impuestas por los gobiernos que están deliberadamente dirigidas a restringir o distorsionar la estructura del comercio, o que lo hacen sin proponérselo. A este tipo pertenecen las restricciones que han sido objeto de negociaciones formales, como las de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Estas medidas formales, de naturaleza institucional, que afectan al comercio, han sido tradicionalmente divididas en dos categorías: arancelarias y no arancelarias (a menudo llamadas obstáculos no arancelarios).

Aranceles

Los aranceles son distintos para cada país y producto, y los problemas que pueden crear dependen mucho de quién es el exportador y quién el importador. Es difícil afirmar que un país en particular está mejor o peor situado al respecto. La mayoría de los países se encuentran en una situación mixta, con aranceles bajos sobre algunos productos y altos sobre otros. Sólo un número reducido de países, tanto desarrollados como en desarrollo, aplican bajos aranceles sobre casi todos sus productos.

Para Bourke y Leith (2000) los aranceles son actualmente bastante más altos en la mayoría de los países en desarrollo respecto a los de los países desarrollados. Sin embargo, muchos países exportadores consiguen eludir la plena aplicación de las tasas, gracias a la aplicación de preferencias especiales a favor de determinados países. Los miembros de grupos

regionales, por ejemplo, se benefician de excepciones dentro del mismo grupo, y algunos países conceden trato preferente a otros con los que mantienen estrechos vínculos comerciales o políticos. Por otra parte, es probable que los acuerdos regionales ejerzan presión a la disminución de los aranceles. En casi todos los países, los aranceles seguirán una tendencia descendente hasta llegar a ser poco significativos. Las ventajas así obtenidas serán específicas a algunos países, limitadas a ciertos productos en determinados mercados, mientras que otros países seguirán manteniendo aranceles elevados sobre algunos, pero no todos, los productos.

Las medidas No Arancelarias

Se entiende por barreras NO arancelarias las "leyes, regulaciones, políticas o prácticas de un país que restringen el acceso de productos importados a su mercado". Por ende, incluyen tanto normas legales como procedimientos administrativos no basados en medidas explícitas, sino en directivas informales de instituciones y gobiernos

En un informe sobre las negociaciones comerciales argentinas Nogués, J. y otros (2001) se reproduce la definición de un instituto de investigación argentino (CNCE) de las barreras no arancelarias como aquellas leyes gubernamentales, regulaciones, políticas o prácticas de un país que restringen el acceso de productos importados a su mercado.

De acuerdo a la CNCE, las BNAs pueden tener 7 causas: medidas sanitarias y fitosanitarias; políticas de importación, medidas de protección del medio ambiente; obstáculos técnicos; políticas públicas discriminatorias; productos especiales (aquellos asociados a materias como la seguridad nacional); y otros. Son múltiples las formas que pueden adoptar las BNAs, desde cuotas arancelarias, antidumping, licencias de importación, precio de entrada, hasta formas novedosas, como requisitos técnicos de difícil cumplimiento,

Las BNAs son mucho más difíciles de evaluar, pero en los últimos años parecen ser más importantes que los aranceles. La principal razón que hace problemática su evaluación reside en la extrema dificultad de determinar si las medidas vigentes son usadas para restringir el comercio o por otros motivos legítimos. El efecto neto que tendrán en el futuro las medidas no arancelarias sobre determinados países será variable, dependiendo de los productos, de los socios comerciales implicados y de los compromisos adoptados por esos socios así como de los que adopten en futuras negociaciones.

Si se consideran individualmente, las medidas no arancelarias no parecen tener mayor significación, pero suponen dificultades crecientes cuando forman parte de un grupo de medidas, y cuando se añaden a la aplicación de aranceles. Sin embargo, incluso en las situaciones más liberales, la incertidumbre creada puede inhibir a los exportadores. Lo más probable es que sigan creando dificultades y por consiguiente es necesario prestar una atención continua y asegurarse de que no sean usadas como barreras encubiertas. En particular, medidas tales como las normas sanitarias y técnicas son y serán fuentes de problemas en situaciones específicas. El nivel al que se fijan esas normas, y el modo en que se aplican, seguirán requiriendo atención. Es este un aspecto que podría incluirse en la próxima ronda de negociaciones multilaterales sobre comercio.

Deberán hacerse tenaces esfuerzos para identificar dónde residen las dificultades y dónde pueden surgir en el futuro, analizar sus efectos y asegurar que no tienen carácter discriminatorio ni restringen el comercio. Es necesario esforzarse para combatir las prácticas excesivamente restrictivas, así como para desarrollar respuestas positivas adecuadas a los propósitos legítimos que animan algunas de tales medidas.

El proteccionismo

Es el desarrollo de una política económica en la que, para proteger los productos del propio país, se imponen limitaciones a la entrada de similares o iguales productos extranjeros mediante la imposición de aranceles e impuestos a la importación que encarezcan el producto de tal suerte que no sea rentable. La política proteccionista ha conocido distintos periodos de auge y decadencia. De forma general, en situaciones de economía de guerra o de autarquía, el proteccionismo se aplica de manera tajante. En situaciones de crisis económica, ciertos niveles de protección a los propios productos evitan una caída fulminante de precios y el consiguiente descalabro de algún sector de la economía nacional.

En la actualidad el proteccionismo está claramente presente en la Política Agrícola Común (PAC) de la Unión Europea y de Estados Unidos, frente al resto de las economías del Tercer Mundo o emergentes para evitar que, con mano de obra y costes más baratos, la agricultura de aquellos se vea en claro retroceso, y es uno de los debates abiertos en la Organización Mundial del Comercio, toda vez que tal nivel de protección impide el desarrollo de las economías más pobres.

Para defender a una economía de los posibles efectos negativos del comercio internacional se puede utilizar los aranceles y también otro tipo de barreras no arancelarias como son:

Contingente, que consiste en una limitación del número de unidades que pueden ser importados.

Control de cambios. Mediante la restricción de divisas y el establecimiento de tipos de cambio distintos según la mercancía que se importa.

Subsidios a la producción. Subvencionar una producción para dificultar las importaciones.

Impuestos sobre el consumo de bienes importados.

Establecimiento de trabas administrativas que obstaculicen la entrada de productos extranjeros

Cupos o contingentes

Los cupos establecen la cantidad máxima del producto a ser importada con un arancel determinado. Por encima de ese volumen, se deben abonar tasas mucho más altas que, en algunos casos, se transforman en virtuales prohibiciones a la importación. Existen cupos generales que se negocian en el GATT a los cuales todos los países tienen acceso, y cupos bilaterales que otorgan preferencias a ciertas naciones.

Cuando un producto tiene asignada una cuota acordada en el marco del GATT y otro bilateral, el segundo tiene aranceles más bajos, creando así una preferencia adicional para el país en cuestión. Además, la UE se reserva el derecho de aplicar salvaguardias especiales a ciertos productos agropecuarios, cuando el volumen de importaciones alcanza un nivel establecido como crítico. En estos casos, las importaciones adicionales deben abonar derechos aduaneros complementarios

Vigilancia a las importaciones

Otra barrera utilizada es la "vigilancia a las importaciones" que actúa controlando permanentemente las cantidades ingresadas al bloque. Es una medida que tiene un efecto inhibitorio sobre las importaciones, dada la incertidumbre que genera a los exportadores la amenaza de aplicación en el futuro de medidas restrictivas. El mecanismo de vigilancia se emplea fundamentalmente en productos agropecuarios, textiles y manufacturas de hierro y acero.

La "Política Agrícola Común" establece diferentes mecanismos de protección del mercado interno. Un ejemplo es el "Sistema de Precios de

Entrada", que afecta a distintos productos agrícolas y establece un precio mínimo por debajo del cual la mercadería importada debe pagar derechos adicionales con el objetivo de igualarlos a los mencionados precios internos.

Control de cambios

Un mecanismo de protección no arancelaria constituye el establecimiento de restricciones a las divisas disponibles con las que se realizan el pago de las importaciones. Una variante supone el establecimiento de varios tipos de cambios distintos, para cada producto o mercancía que se quiera importar o exportar. Todas ellas suponen unas trabas al comercio internacional.

Salvaguardas

Las "salvaguardias por precios" y los "precios de referencia" actúan de la misma manera que los "precios de entrada". Son medidas que permiten al mercado agropecuario europeo independizarse de las fluctuaciones internacionales de precios, protegiendo así los ingresos del productor interno. Las salvaguardias es una modalidad de restricción del comercio internacional ante la presencia de un daño o posible daño a un determinado sector de la economía.

Las salvaguardias son medidas de emergencia para proteger la industria nacional que se ve amenazada ante el creciente aumento absoluto o relativo de las importaciones. Estas medidas consisten en la restricción temporal de las importaciones que afectan con daño o causar daño grave al sector nacional los cuales no están preparados para competir con los productos importados. Las medidas de salvaguardias a diferencia de las medidas antidumping y las medidas compensatorias no requieren una determinación de practica desleal.

El problema de la imposición de salvaguardia surge cuando estas se buscan imponer por razones diferentes a la protección del sector, ante el daño provocado por la mayor importación de productos ya sea en términos absolutos o relativos. Por consiguiente, un estudio técnico será de útil importancia con el fin de evaluar, consistentemente, la situación comercial de un país ante el mercado internacional.

Se deben analizar si los problemas inmersos en el sector son provocados, en verdad, por la importación de productos o por problemas de agenda interna, lo que tendría que ver con fallas de apoyo a las políticas de competitividad y desarrollo del sector y/o problemas de informalidad (debido a la mayor cantidad de importaciones informales). Estos ocasionan que el daño de las importaciones se magnifique; además, de considerarla como causa aparente del perjuicio.

Los trabajos más recientes que se refieren al análisis de salvaguardias pueden dividirse en dos grandes bloques. Uno de estos enfoques, centra su análisis en el ajuste económico, mientras que el otro enfoque se Enfoque del ajuste económico

Desde este enfoque la filosofía de las salvaguardas está fundamentada en la necesidad de suavizar el coste del ajuste cuando éste se produzca y, también, para afrontar el compromiso de la liberalización del comercio con ciertas garantías de tal forma que, cuando aparezcan problemas en las empresas nacionales, puedan atenuarse las obligaciones o compromisos comerciales. En este sentido se consideran medidas que favorecen los compromisos de liberalización del comercio porque de otra forma los países serían más cautos al momento de firmar un compromiso de apertura de mercado o simplemente no permitirían dicha liberalización.

Aplicación de Salvaguardias según la OMC

La aplicación de salvaguardias según las normas de la OMC se impondrán de manera no selectiva, es decir, en régimen de la nación mas favorecida; por consiguiente ningún país miembro de la OMC podrá aplicar salvaguardias a las exportaciones de países específicos por él elegidos, es decir se realizara sin hacer discriminación sobre la procedencia de éstas.

Requisitos para la imposición de salvaguardias

Aumento de las importaciones.

Daño grave o amenaza de daño grave en el sector del país relacionado con los productos importados.

Dumping

El dumping es la práctica de comercio en el que una empresa fija un precio inferior para los bienes exportados que para los mismos bienes vendidos en el país. Sólo puede producirse si se dan dos condiciones: la industria debe ser competencia imperfecta a fin de que las empresas puedan fijar los precios, y los mercados deben estar segmentados, por lo que los residentes nacionales no puede comprar fácilmente bienes dedicados a la exportación. Es un tipo de discriminación de precios de tercer grado.

Motivos que llevan a una empresa a realizar dumping

Esta práctica es aparentemente perjudicial para una empresa, pues en principio, cada venta produce un perjuicio económico para la misma.

Sin embargo, el dumping provoca que las empresas que operan en el mismo mercado no puedan competir con el precio y calidad de los bienes en cuestión, y a largo plazo quiebren. De esta manera la empresa que realiza el dumping se hace con el mercado de ese producto o servicio.

Por otra parte, en algunas ocasiones, los gobiernos establecen subvenciones (subsidijs) a las exportaciones de ciertos productos a un país extranjero

concreto. Lo que provoca que pueda ser rentable tal exportación del producto a un precio por debajo de costo.

Implicaciones para el país importador

La presencia del producto a precios tan bajos, tiene inicialmente un efecto benéfico para los compradores del país importador. Sin embargo, cuando la empresa extranjera llega a eliminar a su competencia eleva los precios. El producto en cuestión está monopolizado. Además, el país importador ha perdido una industria (la que fabricaba el producto) que promovía empleo, desarrollo y economía al país.

Condiciones en las que puede realizarse dumping

Los diversos mercados deben estar separados entre sí. Esta separación puede ser geográfica, con murallas arancelarias o por otro tipo de obstáculos al comercio. De esta forma no es posible comprar el producto en el mercado más barato y posteriormente revenderlo en el mercado más caro ni trasladarse al mercado más barato para comprar a un precio menor, es decir nos encontramos en una situación que imposibilite lo que en términos económicos denominaríamos "arbitraje".

Tipos de dumping

Esporádico

El dumping esporádico es una discriminación ocasional de precios provocada por la existencia de excedentes en la producción de un mercado doméstico, por lo que el productor, para no desequilibrar su mercado interno, y a su vez evitar los costos financieros implícitos, desvía estos excedentes al mercado internacional a precio por debajo de coste. Sería comparable a las ventas por liquidación. Este tipo de dumping aumenta el bienestar potencial del país importador.

Predatorio

Es clasificado como práctica desleal de competencia y como la forma más dañina de dumping. Consiste en la venta por parte del exportador de la producción en el mercado externo, logrando una pérdida, pero ganando acceso al mismo y excluyendo así la competencia. Posteriormente aumenta el nuevo precio para obtener ganancias monopólicas. Es decir, el dumper logra una pérdida inicialmente, ya que espera alcanzar una ganancia a largo plazo.

Persistente

Está basado en políticas maximizadoras de ganancias por un monopolista que se percata de que el mercado nacional y extranjero están desconectados debido a costos de transporte, barreras, aranceles entre otros.

La legislación antidumping

El dumping está considerado como una práctica desleal del comercio internacional que puede ser denunciada ante las autoridades investigadoras del país importador con el objeto de que inicie una investigación y en su caso determine las medidas oportunas. En el caso de que un país exportador no este de acuerdo con las medidas antidumping impuestas por otro Estado, podrá acudir a los mecanismos de solución de controversias establecidos en la Organización Mundial de Comercio.

Para que se dé curso a una acusación de Dumping existen dos aspectos que deben darse acumulativamente, es decir, primero que exista daño en la Industria nacional, y por otro lado, que exista una relación causal entre el daño y los menores precios cobrados al Importador.

Otros usos del término dumping

Freight dumping (dumping de carga o flete): es cuando se otorgan tasas preferenciales al transporte de productos destinados a la exportación. Esta situación no debe confundirse con el dumping, aquí no se practica dumping. Debido a que los costos de transporte representan una de las mejores formas de proteger la industria nacional de la exterior, su disminución aumenta las posibilidades de los exportadores de vender en el mercado exterior sin tener que incurrir en el dumping. En este caso lo que se podría decir es que existe dumping en el servicio de transporte y no de mercancías.

Dumping escondido: consiste en cargar los mismos precios en ambos mercados (el nacional y el extranjero), por lo cual aparentemente no hay dumping, pero se discrimina en otros aspectos, tales como:

Conceder mayores plazos de crédito a los extranjeros.

No se cobran los costos de empaquetado o transporte cuando se exporta.

Exportar igual en precios, pero diferente en calidad. Es decir, que los productos que se exportan son de mejor calidad que los que se consumen localmente.

Exportar mercancía que difieren en la forma, estilo o material de las que se venden en el mercado doméstico. Esto puede deberse muchas veces a las diversas legislaciones que afectan el producto.

Dumping oficial: es definido como los subsidios a las exportaciones.

Dumping social: consiste en la consecución de bajos precios por algunos productores gracias a que se favorecen de una legislación laboral poco exigente.

El dumping social permite la alteración del régimen de precios, permite además al país importador obtener precios más ventajosos que los del país

que exporta. Los países más interesados en resolver el dumping social son los países desarrollados, ya que con esto pierden partes enteras de su aparato industrial.

Dumping ecológico: en este caso los favorecidos son los productores de países con una legislación medioambiental menos rigurosa, por lo general países pobres.

Las Subvenciones

Constituyen uno de los numerosos instrumentos de política general sujetos a normas en el sistema multilateral de comercio, pero plantean cuestiones más complejas para quienes adoptan las políticas que otros muchos instrumentos sometidos a las normas de la OMC o del GATT. Uno de los motivos de ello es que las subvenciones se pueden definir de diferentes maneras. Otro es que se utilizan para conseguir objetivos muy variados. Incluso cuando no van dirigidas al comercio, pueden influir en los flujos comerciales. La difícil tarea de determinar qué tipos de subvención plantean problemas desde el punto de vista del sistema comercial, y qué cabe hacer al respecto, ocupa un importante lugar en el programa de trabajo del sistema del GATT y la OMC.

A pesar de todo, las escasas pruebas disponibles indican que las subvenciones pueden tener una repercusión significativa en los flujos comerciales. Según algunos cálculos, es posible que a nivel mundial las subvenciones asciendan a más de 1 millón de millones de dólares anuales, lo que equivale al 4% del PIB mundial. Según otros cálculos, las subvenciones representan en promedio en torno al 6 por ciento de los gastos públicos y un 1% del PIB nacional. Estos valores varían considerablemente según los países y según los sectores. Las ineficiencias económicas que originan las subvenciones son potencialmente significativas. Tanto los países

desarrollados como los países en desarrollo podrían beneficiarse de la reducción de las subvenciones que no sean necesarias para corregir fallas del mercado o que no tengan por finalidad alcanzar objetivos de política válidos.

Las Trabas al Comercio

No obstante, el surgimiento de las Trabas No Arancelarias al comercio, particularmente las que pretenden usar los controles comerciales para estimular acciones alrededor de los temas medioambientales, actualmente, tienen un efecto limitado, Algunas de ellas están relacionadas con el transporte, procesamiento y consumo, otras con los métodos de ordenación de los bosques. Actualmente, están influyendo sobre los niveles y los patrones del comercio en ciertas áreas.

El efecto exacto y la dirección que seguirán en el futuro este tipo de medidas es difícil de predecir con certitud. Dependerán mucho de los mercados que las establezcan, del grado de apoyo que reciban de los consumidores, legisladores y comerciantes, así como de la armonización, o al menos del mutuo reconocimiento, de tales prácticas. Aunque es cierto que muchas de ellas tienen objetivos valiosos, también pueden tener efectos indeseables.

Es difícil para los exportadores reaccionar ante ellas, puesto que a menudo se basan en supuestos que no son sencillos aprobar o desaprobado. Otro factor que hace que estas prácticas sean especialmente dificultosas para los exportadores es que se aplican al margen de las reglas del comercio internacional. La inclusión de los temas relativos al medio ambiente en una nueva ronda de negociaciones multilaterales puede que clarifique aspectos que interesan y preocupan al sector forestal.

Si bien el efecto sobre el comercio de la mayor parte de estas trabas ha sido limitado hasta ahora, están originando un considerable grado de incertidumbre en muchos mercados. Como un paso importante para evitar los efectos nocivos de estas medidas, los países y las empresas deben asegurarse de que se aplican políticas forestales correctas, de modo que los compradores puedan confiar en que los productos con los que comercian proceden de recursos manejados de manera adecuada.

En una visión de conjunto, puede decirse que, en general, los **aranceles** no son un problema importante, pero para ciertos productos en algunos países pueden tener gran significación. Las **medidas comerciales no arancelarias** son más difíciles de evaluar, pero algunas de ellas parecen estar creando dificultades importantes.

Las **trabas al comercio** son actualmente fuente de dificultades en ciertas situaciones, y parece probable que tales dificultades aumenten en el futuro. En general, se encuentran fuera del alcance de las normas y negociaciones internacionales, por lo tanto, requieren que se les dedique especial atención. Algunas de estas medidas pueden tener, potencialmente, una influencia positiva en muchos mercados, y si bien muchas empresas consideran que son un instrumento de marketing para incrementar su cuota de mercado, para otras pueden tener los efectos de las medidas restrictivas.

El desafío que se plantea consiste en desarrollar sistemas que preserven los elementos positivos, al mismo tiempo eviten los negativos. Quizás el mayor de los problemas, y una permanente fuente de dificultades, procede del hecho de que diferentes restricciones comerciales se aplican simultáneamente – aranceles, medidas comerciales no arancelarias y trabas. Por consiguiente, incluso allí donde los obstáculos individuales podrían no tener consecuencias mayores, el efecto puede ser mucho más severo si se consideran colectivamente.

El reconocimiento de este efecto acumulativo y una comprensión de los propósitos subyacentes de muchas medidas que tienen un impacto

inmediato sobre el comercio, podrían ser incorporados a una nueva ronda de negociaciones multilaterales.

Hay, no obstante, áreas en las que es más difícil cumplir con los requisitos específicos: en algunas de ellas se aplican aranceles elevados o determinadas exigencias, y en otras adquieren una orientación específica. Esto último es particularmente cierto en el caso de ciertas medidas que entran en la categoría de trabas al comercio, como es el caso de las dictadas por los municipios.

Esta es una cuestión en la que los países tropicales parecen tener más dificultades que los no tropicales. Todos los productores de maderas tropicales son países en desarrollo, lo que implica que afrontan dificultades adicionales – muchos tienen menos recursos humanos y financieros, pericia u oportunidades para seguir el ritmo de las cambiantes normas y regulaciones. Y con frecuencia cuentan con menos influencia en los procesos de negociación.

En fin, los obstáculos al comercio existen por una variedad de razones, entre ellas la protección de la industria local, que no desaparecerán de la noche a la mañana. Esto se aplica igualmente a los países en desarrollo como a los desarrollados.

Cuadro 1 Mapa de Variables

Objetivo General: Analizar el impacto de las trabas no arancelarias en el proceso de Integración económica de los países miembros la Comunidad Andina de Naciones entre 1994 y 2006.

Objetivos Específicos	Variables	Dimensiones	Indicadores
<p>Estudiar la evolución histórica de la Comunidad Andina.</p> <p>Explicar la naturaleza de las barreras no arancelarias puestas en práctica por los países miembros de la Comunidad Andina.</p> <p>Establecer la incidencia de las trabas no arancelarias en la generación de conflictos surgidos en el seno de la Comunidad Andina.</p> <p>Describir los mecanismos de control para la aplicación y puesta en práctica de las trabas no arancelarias.</p> <p>Determinar el impacto de las barreras no arancelarias y sus efectos en el proceso de Integración económica de los países andinos.</p>	<p>Barreras No Arancelarias.</p>	<p>Naturaleza</p> <p>Generación de Controversias</p> <p>Mecanismos de aplicación</p> <p>Resoluciones</p>	<p>Tipos</p> <p>Géneros</p> <p>Restricciones y Gravámenes.</p> <p>Salvaguarda</p> <p>Subvenciones</p> <p>Dumping</p> <p>Tipos</p> <p>Incumplimientos</p>

Cuadro No. 1: Sistematización de Variables. Dugarte Yelitza (2010)

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Descripción del Tipo de Investigación

De acuerdo con la naturaleza del estudio, determinada tanto por el objetivo de la misma como por las fuentes que utiliza para la obtención de la información objeto de análisis, se corresponde con la investigación documental. Para Arias (2006) esta modalidad de la investigación científica tiene como propósito la búsqueda de respuestas a interrogantes previamente formuladas, mediante la búsqueda y análisis de la información aportada por todo tipo de fuentes impresas, audiovisuales y electrónicas.

Diseño de la Metodología

Consiste en describir las etapas o procedimientos seguidos en la investigación. Representa la estrategia que se ha de cumplir para desarrollar la investigación y la validez de la misma. Al respecto, Acuña (1996) expresa:

El diseño de la investigación es una estrategia general que adopta el investigador, como forma de abordar un problema determinado que generalmente se traduce en un esquema o gráfico, que permite identificar los pasos que deberá dar para efectuar su estudio (p.231)

En tal sentido, los pasos seguidos en el presente estudio fueron:

- La Revisión Documental, realizada con el objeto de construir los marcos referenciales teóricos y metodológicos en los que se sustenta la investigación.
- Recolección de información a través de la elaboración de fichas textuales y mixtas, así como a través de medios técnicos digitalizados.

- Lectura, interpretación y categorización de la información para su respectivo análisis.
- Elaboración del Mapa de Variables, con el fin de orientar las acciones investigativas relacionadas directamente con el análisis e interpretación de la información contenida en los documentos consultados.
- Análisis de la información relacionada directamente con el objeto de estudio, contenida en los documentos revisados.
- Finalmente, con base en los resultados de los análisis realizados se elaboraron las conclusiones y recomendaciones a que lleva el estudio.

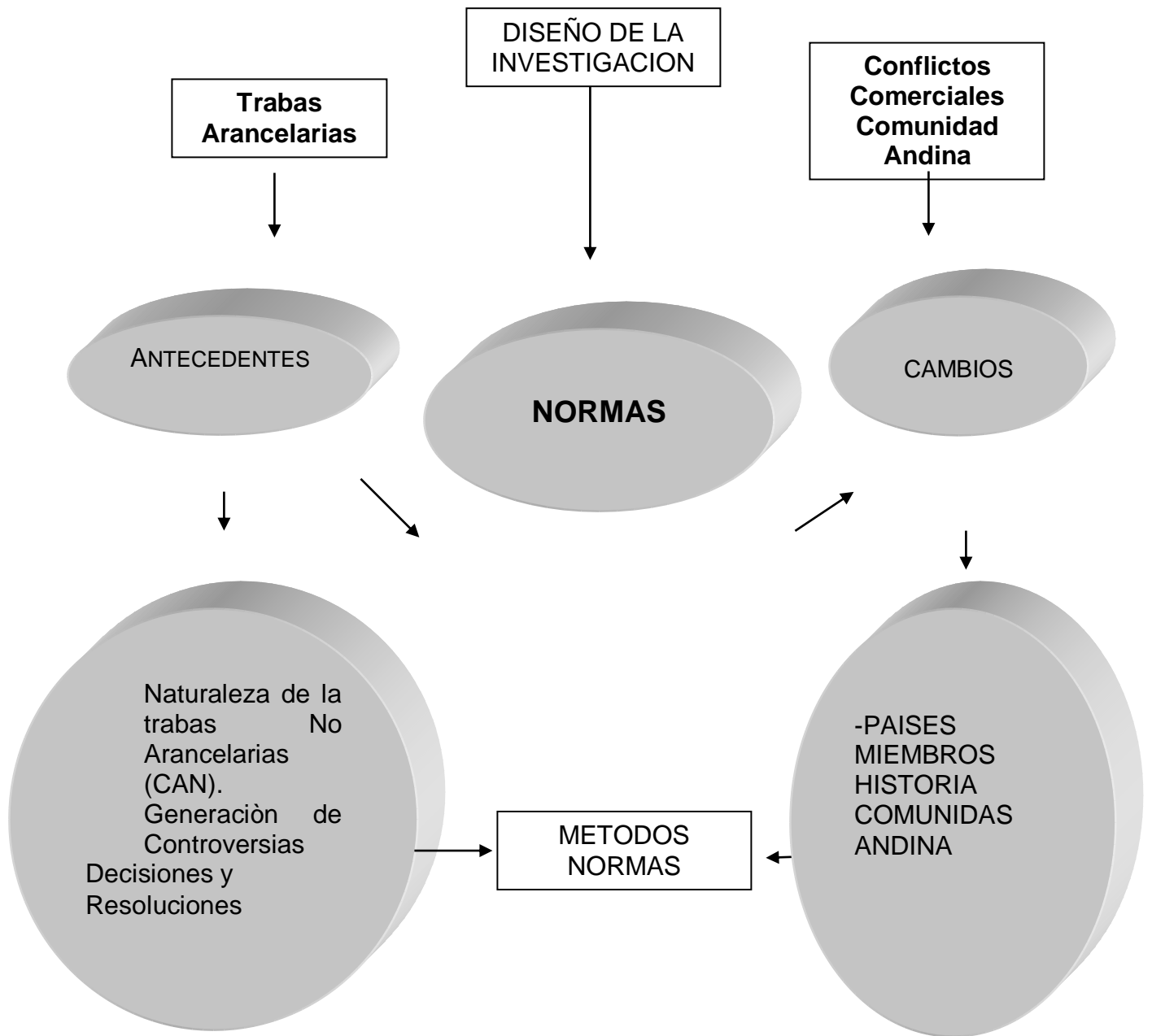


Gráfico No. 1. Diseño de la investigación. Dugarte Yelitza (2010)

Estrategia de Investigación y Fuentes de información

Según, el tipo de investigación utilizada, para el alcance de los objetivos planteados, la investigación se desarrolló empleando el Diseño Bibliográfico, el mismo a juzgar por Fidias (2006:77) consiste en una “...estrategia de investigación documental basada en la consulta, análisis e interpretación de información contenida en fuentes impresas...”

En cuanto a las fuentes de información se utilizó básicamente los documentos que reposan en la Biblioteca Virtual de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), registrada en la página web de la misma. Igualmente se utilizaron algunos textos especializados tanto en el tema de la metodología como del tema de integración económica y/o comercial, así como documentos de la Web que reposan en la Biblioteca Virtual de ALADI y ALALC.

Se diseñó un registro e observación documental para extraer la información de los documentos oficiales de la CAN, relacionaos con las barreras arancelarias y para ello se sistematizó la información en dimensiones e indicadores e la siguiente manera. (Véase Cuadro 1)

Dimensiones, entendidas como aquellos aspecto intrínsecos en la Variable objeto de estudio que es necesario estudiar para el alcance de objetivos planteados con el fin de dar respuesta a las interrogantes planteadas en la investigación.

Así, las Dimensiones consideradas para la Variable Trabas No Arancelarias en el presente trabajo, son: Naturaleza de las Barreras No Arancelarias, Generación de controversias por estas, Mecanismos de control y aplicación de las Trabas No Arancelarias, y Resoluciones de la Secretaría de la CAN respecto a los casos en controversia por aplicación de medidas restrictivas.

En cuanto a los indicadores se estimaron como tales, aquellos aspectos que caracterizan cada una de las dimensiones consideradas. A saber: Tipos y Géneros de la Dimensión Naturaleza.

Salvaguardas, gravámenes, subvenciones y dumping de la Dimensión Generación de Controversias.

Tipo de medida restrictiva que adopta cada una de las Barreras No Arancelarias de la Dimensión Mecanismos de control implicación que se utiliza para poner barreras no arancelarias al comercio.

Incumplimientos de la Dimensión Resoluciones, adoptadas por la Secretaría General de la CAN como dictámenes ante los casos en controversia generadas por la aplicación de barreras no arancelarias.

Técnicas de Análisis de la Información

La técnica de análisis empleada para el tratamiento de la información es el Análisis Documental, la que según Fidas (2006), consiste en la separación e interpretación de los contenidos de un documento. Para ello la información aportada por los documentos revisados relacionada con la variable objeto de estudio se organizaron en Dimensiones e Indicadores de la misma. Así, se aplica el análisis documental a cuatro Dimensiones de la Variable Trabas o Barreras No Arancelarias, a saber: Naturaleza de las trabas no arancelarias. Mecanismos de regulación y control de las mismas, Generación de controversias e impacto en el proceso de integración. A continuación se presenta el Mapa de Variables.

Validez y Confiabilidad

Validez

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (1998), “la validez en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir” (p.243). Por su parte, Tamayo y Tamayo (1998) consideran que validar es “determinar cualitativa y/o cuantitativamente un dato” (p: 224). Esta investigación requirió de un tratamiento científico con el fin de obtener un resultado que pudiera ser apreciado por la comunidad científica como tal.

De acuerdo con lo expuesto por los autores arriba mencionados, la validez del instrumento de recolección de datos de la presente investigación se realizó a través de la validez de contenido. Es decir, se determinaron las dimensiones e indicadores de la Variable en estudio, con base en la Teoría que la investigación. Por tanto se considera que las mismas, dimensiones e indicadores, fueron representativos del dominio o del universo contenido en lo que se desea medir. Al respecto, Balestrini (1997), plantea:

Una vez que se ha definido y diseñado los instrumentos y Procedimientos de recolección de datos, atendiendo al tipo de estudio de que se trate, antes de aplicarlos de manera definitiva en la muestra seleccionada, es conveniente someterlos a prueba, con el propósito de establecer la validez de éstos, en relación al problema investigado.” (p.140)

Para el autor, toda investigación en la medida que sea posible debe permitir ser sometida a ciertos correctivos a fin de refinarlos y validarlos

Confiabilidad

Según Rusque M (2003), mientras que la validez representa la posibilidad de que un método de investigación sea capaz de responder a las interrogantes formuladas, la confiabilidad designa la capacidad de obtener

los mismos resultados de diferentes situaciones. Para este autor “La fiabilidad no se refiere directamente a los datos, sino a las técnicas de instrumentos de medida y observación, es decir, al grado en que las respuestas son independientes de las circunstancias accidentales de la investigación. (p.134)

De acuerdo con lo Plantado anteriormente La fiabilidad, confiabilidad, consistencia y credibilidad de la investigación se logró a través del análisis de la información, lo cual permitió internalizar las bases teóricas, el cuerpo de ideas y la realidad (-escenarios y contextos) Rusque, M. (2003, p. 134)

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DOCUMENTAL TRABAS NO ARANCELARIAS EN LA CAN

En este capítulo se presenta el análisis de los datos aportados por los documentos relacionados con los Procedimientos de la Secretaría General de la CAN, en los que se hace referencia a las controversias entre los países miembros a causa de los incumplimientos en la normativa que regulan el comercio en la subregión andina. Para tales efectos, el análisis se ha organizado de acuerdo con las dimensiones e indicadores de la Variable objeto de estudio: Trabas No Arancelarias.

Resultados del Análisis Documental

La Naturaleza de las trabas No Arancelarias puestas en práctica por los países miembros d la Comunidad Andina

De acuerdo con los documentos que reposan en la página de la Secretaría General de la Comunidad Andina, los procedimientos seguidos en la resolución de controversias entre los países de la CAN están agrupadas en cuatro categorías: Restricciones y Gravámenes, Dumping, Salvaguardas y Subvenciones.

Cuadro 2 Tipos de Trabas No Arancelarias utilizadas por los países de la CAN entre 1995 y 2005.

PAIS/ TIPO	Venezuela		Colombia		Perú		Ecuador		Bolivia		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Restricción y Gravámenes	20	12%	16	10%	12	7%	22	14%	03	2%	73	45%
Subvenciones	02	1%	02	1%	-	-	-	-	-	-	04	3%
Salvaguardas	07	4%	38	23%	11	7%	13	8%	02	1%	71	40%
Dumping	05	3%	05	3%	08	4%	03	-	-	-	21	12%
TOTAL	34	20%	61	37%	31	18%	38	22%	05	3%	169	100

Nota/ Datos tomados de Secretaría General de la CAN. Año 1995-2005. Disponible en <http://www.comunidadandina.org>

Como se puede visualizar, conforme a la información del cuadro 1, de los 169 casos en controversia, 73 están relacionados con medidas que constituyen barreras no arancelarias representadas por restricciones y gravámenes, 71 por salvaguardas, 21 por Dumping y 04 por subvenciones.

Estos resultados permiten inferir que las trabas no arancelarias más utilizadas por los países de la Comunidad Andina están representadas por restricción y gravámenes, así como por medidas de salvaguardas. Pues, la primera de ellas representa 45 %, mientras que la segunda ha ocasionado 40% del total de las medidas no arancelarias que han ocasionado controversias entre los países de la CAN.

Por otra parte, los países de la Comunidad Andina que mayor cantidad de barreras no arancelarias han originado situaciones de controversia son, en primer lugar, Colombia con 61 de las 169 del total, seguido de Ecuador con 38, Venezuela con 34, Perú 31 y Bolivia con sólo 05. Resultados estos que llevan a pensar que el país que impone menos trabas no arancelarias a

los países de la CAN es Bolivia, y el que más trabas pone al comercio es Colombia.

En cuanto a cuál es el tipo de traba no arancelaria que más utilizan cada uno de los países miembros de la CAN, se puede observar que Venezuela de los 34 casos en controversia 20 de ellos se dio por restricciones y gravámenes. De igual manera, Perú presenta 12 de los 31 casos por restricciones y gravámenes. Asimismo, Ecuador de los 35 procesos en controversia 20 casos se originaron por aplicación de restricciones y gravámenes al comercio. Por su parte, Colombia, de 62 casos en total 35 fueron por salvaguardas. Finalmente, Bolivia presenta 04 casos en total, de los que 02 se dieron por restricciones y gravámenes y 02 por salvaguardas.

En fin, en total el tipo de traba no arancelaria más utilizada por los países de la CAN son las restricciones y gravámenes, en primer lugar, y en segundo lugar las salvaguardas. Por otra parte, el país que mayores trabas no arancelarias ha utilizado ha sido Colombia seguido de Ecuador; y las trabas no arancelarias más utilizadas por estos países son las medidas de salvaguardas y restricciones y gravámenes, respectivamente.

Cuadro 3 Género de las Mercancías objeto de trabas no arancelarias en el comercio entre los países de la CAN.

Género	Frecuencia	Porcentaje
Productos Agro-alimenticios	102	60.35%
Productos manufacturados	29	17.15%
Maquinaria	12	7.10%
Sustancias químicas	26	15.38%
Total	169	100%

Nota/ Datos tomados de Secretaría General de la CAN. Año 1995-2005. Disponible en <http://www.comunidadandina.org>

En lo que respecta al género de los producto objeto de comercialización entre los países de la Can objeto de Barreras No Arancelarias (BNA), según los datos aportados por el cuadro 3, se tiene que los productos agroalimentarios sufren 60.35% de los efectos de las trabas no arancelarias, los productos manufacturados 17.15%, la maquinaria 7.10% y las sustancias químicas 15.38%.

Pues, del total de las BNA, es decir, 169 casos, 102 son de productos agropecuarios, 29 de productos manufacturados, 12 de maquinaria y 26 de sustancias químicas.

Estos resultados ponen de manifiesto que en el mercado de los países andinos, regulado por las disposiciones y normativa de la Comunidad Andina, las trabas no arancelarias se aplican fundamentalmente a los productos alimenticios, en especial los de origen agroalimentario.

La incidencia de las Trabas No Arancelarias en la generación de conflictos surgidos en el seno e la Comunidad Andina

Cuadro 4 gravámenes aplicados por los países de la CAN entre 1995 y 2005.

País/Producto	Prod. Alimenticios	Prod. No Alimenticios	Frecuencia	Porcentaje
Venezuela	12	08	20	28%
Colombia	06	09	15	20%
Ecuador	13	09	22	31%
Perú	05	06	13	17%%
Bolivia	02	01	03	4%
TOTAL/%	38/54%	33/46%	73	100%

Nota/ Datos tomados de Secretaría General de la CAN. Año 1995-2005. Disponible en <http://www.comunidadandina.org>

De acuerdo con los resultados aportados por el cuadro 4, relacionado con la generación de conflictos generados por barreras no arancelarias de Gravamen, Del total de 73 casos Ecuador aplica 31% de los casos, Venezuela 28%, Colombia 20%, Perú 17% y Bolivia 4%.

En lo que respecta al tipo de producto objeto de gravamen los resultados evidencian que 54% se aplican a productos alimenticios y 46% a productos no alimenticios.

En lo que respecta a los países, de los 38 casos de gravámenes aplicados a productos alimenticios Ecuador aplicó 13, Venezuela aplicó 12, Colombia 6, Perú 5 y Bolivia 02.

Estos resultados sugieren que el rubro de mercancías del comercio que más casos en controversia por gravamen origina en el intercambio comercial entre los países andinos es el de los productos alimenticios. Asimismo, el país que más recurrió a esta medida no arancelaria fue Ecuador seguido de Colombia.

Cuadro 5. Trabas de Salvaguardas aplicadas por los países de la CAN entre 1995 y 2005.

País/Product o	Prod. Alimentici o	Prod. No Alimentici o	Todas las Importacione s	TOTA L	%
Venezuela	06	01	-	07	9,8%
Colombia	08	20	10	38	53,2 %
Ecuador	08	04	01	13	18,3 %
Perú	04	05	02	11	15,4 %
Bolivia	01	01	-	02	2,8%
TOTAL/%	27/ 38, %	31/ 43,6 %	13/18,3% %	71	100%

Nota/ Datos tomados de Secretaría General de la CAN. Año 1995-2005. Disponible en <http://www.comunidadandina.org>

Tal como se evidencia en el cuadro 7, del total de 71 casos en controversia por la aplicación de medidas de salvaguarda, 31, representados por el 43, 6% fueron aplicadas a productos no alimenticios; 27 casos equivalentes al 38% se aplicaron productos alimenticios, y 13 caos restantes, es decir el 18,3% fueron advertidas para todo tipo de importaciones.

Asimismo se puede observa, de acuerdo con los datos del cuadro 7, que el país que más aplica este tipo de traba no arancelaria al comercio de importaciones entre los miembros de la CAN es Colombia, tanto de productos alimenticios como los no alimenticios. Este dato coincide con los arrojados por el cuadro 2 ítem 1.

Estos resultados llevan a afirmar que las medidas de salvaguarda como mecanismo para poner trabas no arancelarias en el comercio de los países andinos está dirigido principalmente a los productos no alimenticios,

pues el 43% está dirigido a este rubro, más el 18% de los casos de controversia que se dirigieron a todo tipo de importación, lo cual incluye productos no alimentos, representan un total del 61% de barreras no arancelarias de salvaguarda.

La Comisión de la Comunidad Andina, para el desarrollo de lo dispuesto en el Capítulo X del Acuerdo de Cartagena sobre competencia comercial, adoptó la Decisión 283, y mas tarde la 457, éstas contienen las normas que regulan la prevención y/o corrección de las distorsiones en las relaciones comerciales generadas por subvenciones,

Cuadro 6 Trabas de Subvenciones aplicadas por los países de la CAN entre 1995 y 2005.

País solicitante	Frecuencia	%	Total
Venezuela	-	-	-
Peru	02	50%	02
Colombia	02	-50%	02
Bolivia	-	-	-
Ecuador	-	-	-
TOTAL	04	100%	04

Nota/ Datos tomados de Secretaría General de la CAN. Año 1995-2005. Disponible en <http://www.comunidadandina.org>

La subvención existe cuando un gobierno o cualquier organismo público realiza una transferencia directa de fondos, condona o no recauda ingresos públicos, proporciona bienes o servicios que no son de infraestructura general, compra bienes a un precio mayor al del mercado o cuando existe alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios.

Dicha acción debe causar un beneficio al receptor. La subvención debe ser "específica", es decir, debe favorecer a una empresa o rama de la

producción o grupo de empresas o ramas de la producción sobre otras. Las normas comunitarias aplicables a importaciones objeto de prácticas de subvenciones son la Decisión 457 cuando las importaciones objeto de trabas son originarias de un País Miembro de la Comunidad Andina y la Decisión 283 cuando los productos son originarios de un tercer país y afectan las exportaciones de un País Miembro a otro País Miembro.

Así, en cuanto a los casos en controversias por barreras no arancelarias, que adoptaron la figura de subvenciones, se tiene que de las cuatro que se dieron 02 fueron aplicadas por Perú y 02 por Colombia. Una vez más se corrobora que el más que mayoritariamente ha adoptado medidas no arancelarias para proteger sus mercados internos en el marco de la comercialización entre los países miembros de la Comunidad Andina es Colombia.

Cuadro 7 Imposición de derechos Antidumping por los países de la CAN entre 1995 y 2005.

País/Producto	Prod. Alimenticio	Prod. No Alimenticio	Frecuencia	%
Venezuela	--	05	05	24%
Colombia	--	05	05	24%
Ecuador	--	03	03	15%
Peru	02	06	08	39%
Bolivia	--	--	--	--
TOTAL	02	19	21	100%

Nota/ Datos tomados de Secretaría General de la CAN. Año 1995-2005. Disponible en <http://www.comunidadandina.org>

De acuerdo con los datos que muestra el cuadro 10, relacionado con el ítem 9, del total de 21 casos en controversia por aplicación de medidas antidumping dentro de las relaciones comerciales acordadas entre los

miembros países de la Comunidad Andina, 19 están dirigidos a gravar los productos no alimenticios, mientras que sólo 02 constituyen medidas de traba no arancelaria que gravan al comercio de productos alimenticios.

De igual manera, de acuerdo con los resultados del cuadro 10 Perú es el país que más ha aplicado medidas de dumping con 39% de los casos, seguido por Venezuela y Colombia quienes presentan, cada uno de ellos 24%, y el último lugar lo ocupa Ecuador con tan sólo 15% de los casos en controversia por medidas de dumping.

Estos resultados llevan a documentar las siguientes afirmaciones:

En primer lugar, las medidas de dumping gravan casi en su totalidad a productos no alimenticios.

En segundo lugar, que el país que más aplicó esta medida fue Perú.

En tercer lugar, que mientras las medidas de gravamen se focalizan en el mercado de productos alimenticios, las de dumping y las de salvaguardas se centran en la comercialización de los productos no alimenticios.

Los Mecanismos de control y aplicación de las Trabas No Arancelarias en el seno de la Comunidad Andina

Cuadro 8 Tipos de Restricciones y gravámenes que se utilizan en el comercio de la Comunidad Andina.

TIPO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cupos de Importación	01	01,40%
Pago de derechos Ad valoren %	07	09,60%
Licencias Previas	12	16,41%
Suspensión de importaciones	05	06,80%
Aplicación de gravámenes	16	21,75%
No autorización de descargas	02	02,80%
Limitaciones a la importación	11	15.14%
Medidas administrativas	07	09,60%
Requisitos de etiquetado	02	02,80%
Certificados Sanitarios	07	09,60%
Medidas cambiarias	01	01,40%
Decomiso de cargamento	01	01,40%
TOTAL	73	100

Nota/ Datos tomados de Secretaría General de la CAN. Año 1995-2005. Disponible en <http://www.comunidadandina.org>

El cuadro 8 relacionado con Gravámenes y Restricciones, revela que del total de los 73 casos de Gravámenes y Restricciones, 16 consistieron en aplicación de gravámenes, 12 adquieren la figure de licencias previas, 11 la forma de limitación de importación, 07 medidas administrativas, 07 de ad valoren, 05 de suspensión de importaciones y 1 caso por cada uno de los restantes tipos de restricciones y gravámenes.

Tales resultados evidencian que la aplicación de gravámenes con 21% es el tipo de gravámenes más utilizado por los países de la Can,

seguido de las licencias previas representadas por 16.41% y de la limitación de importaciones con 15.14%.

Este tipo de barreras constituye un obstáculo a uno de los mecanismos que previstos por el Acuerdo de Cartagena para el logro de los objetivos. El artículo 77 del Acuerdo establece la prohibición a los países miembros de introducir gravámenes y restricciones a las importaciones de mercancías de origen subregional.

A los efectos de su inobservancia, el mismo Acuerdo establece los mecanismos y procedimientos en los artículos 73 y 74 del Reglamento de Procedimientos Administrativos de la Secretaría General.

En los casos en controversia ante la Secretaría General, esta dicta una Resolución que impone al país la obligación de abandonar las medidas restrictivas aplicadas en el intercambio comercial con otro país miembro.

En caso contrario, se puede dar paso, a una acción de incumplimiento. Estas son revisadas más adelante en el apartado referido Barreras No Arancelarias y sus efectos en el proceso de integración económica.

Cuadro 9 Tipos de Restricciones y Gravámenes más utilizados por los países de la CAN

PAIS/ TIPO DE RESTRICCIÓN	Venezuela		Colombia		Perú		Ecuador		Bolivia		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Cupos de Importación	-	-	-	-	-	-	01	100	-	-	01	1,4
Pago de derechos Ad valoren %	01	20	-	-	02	40	02	40	-	-	05	6,9
Licencias Previas	02	17	02	17	01	9	05	40	02	17	12	16,5
Suspensión de importaciones	02	20	-	-	01	10	02	20	-	-	05	6,9
Aplicación de gravámenes	05	25	04	20	04	20	06	30	01	05	20	27,4
No autorización de descargas	01	25	01	25	-	-	02	50	-	-	04	5,5
Limitaciones a la importación	02	17	03	24,5	03	24,5	04	34	-	-	12	16,5
Medidas administrativas	01	20	04	80	-	-	-	-	-	-	05	6,9
Requisitos de etiquetado	01	100	-	-	-	-	-	-	-	-	01	1,4
Certificados Sanitarios	04	66	-	-	01	17	01	17	-	-	06	8,2
Medidas cambiarias	01	50	01	50	-	-	-	-	-	-	02	2,8
TOTAL	20	27,4	15	20,6	12	16,5	23	32	03	4,5	73	100

Nota/ Datos tomados de Secretaría General de la CAN. Año 1995-2005. Disponible en <http://www.comunidadandina.org>

Tal como lo muestra el cuadro 9, referido al ítem 9, la figura del gravamen es la más utilizada por Venezuela, Colombia, Perú y Ecuador, quienes lo hicieron de manera numéricamente de manera equitativa.

Pues los casos en cada uno de esos países están representados por un porcentaje estimado entre 20 y 30%. Mientras que Bolivia sólo presentó un caso, representado por 5% de del total de los casos de gravámenes.

En lo que respecta al segundo tipo de restricción más utilizado en el comercio entre los países de la CAN, las licencias Previas, se observa que el país que más recurre a este tipo de barrera no arancelaria es Ecuador, el

resto de los países mantienen una proporción similar oscilatoria entre 1 y 2 casos.

Asimismo, en lo concerniente al tercer tipo de restricción, limitación de importaciones, con excepción de Bolivia, que no presenta ningún caso registrado entre los documentos de la CAN, los otros cuatro integrantes de la Comunidad Andina presentan casos proporcionales que oscilan entre 02 y 04 casos, estos últimos aplicados por Ecuador.

En cuanto a los tipos de restricciones que siguen a los tres tipos arriba mencionados, certificados sanitarios, pagos ad valorem y medidas administrativas, se observa lo siguiente.

En primer lugar, los certificados sanitarios han sido utilizados como barrera no arancelaria por Venezuela, 04 de los 06 casos, lo cual representa 50% de los casos; otro por Perú y el otro por Ecuador.

En segundo lugar, en lo que respecta a no autorización de descargas, medidas cambiarias, requisitos de etiquetado y cupos de importación, constituyen tipos de restricción poco utilizados pues sólo se presentan 04 casos del primer tipo, y un caso por cada uno de los dos restantes tipos de restricciones. Estos fueron aplicados, el primer tipo por Venezuela 01, por Colombia 01 y 02 por Ecuador.

Cuadro 10 Tipo de Gravamen por Producto objeto de traba no arancelaria en la CAN.

Restricción Y Gravámenes	Géneros o Productos			
	Productos Alimenticios	Productos Manufacturados	Maquinaria y Armamento	TOTAL
Cupos de Importación	02	-	-	02
Pago de derechos Ad valoren %	07	15	-	22
Licencias Previas	15	02	-	17
Suspensión y/o Prohibición de importaciones	11	03	01	15
Aplicación de gravámenes	04	02	-	06
No autorización de descargas	01	-	-	01
Monopolio del estado	-	02	-	02
Requisitos de etiquetado	01	1	-	02
Certificados Sanitarios	05	1	-	06
TOTAL	46/63%	26/35%	01/2%	73/100%

Nota/ Datos tomados de Secretaría General de la CAN. Año 1995-2005. Disponible en <http://www.comunidadandina.org>

En cuanto a los géneros o productos objeto de comercio entre los países integrantes de la Comunidad Andina, que son afectados por los distintos tipos de restricciones no arancelarias, de acuerdo con los datos aportados por el cuadro 6 referido al ítem 5, se observa lo siguiente.

De los 73 casos en controversia tipificados como gravámenes 46 fueron aplicadas a los productos alimenticios, lo cual representa el 63.01 del total de los casos. De igual manera, 26 fueron aplicados a productos manufacturados, lo que representa 35% del total de los casos. Finalmente,

sólo uno de los 73 casos en controversia estuvo referido a la suspensión de importaciones de producto manufacturado, lo que representa tan sólo 2%.

Los resultados permiten inferir que las mercancías que se comercian en el mercado de los países de la Comunidad Andina que son mayoritariamente objeto de aplicación de las distintas modalidades que adoptan las barreras no arancelarias relacionadas con gravámenes son los productos alimenticios.

Las Barreras No Arancelarias y sus efectos en el proceso de integración económica de los países andinos.

Cuadro 11. Incumplimiento de las Disposiciones por parte de los países de la CAN entre 1995 y 2005.

País/Disposiciones y Resoluciones incumplidas	Frecuencia	Porcentaje
Venezuela	42	20,28%
Colombia	50	24,16%
Perú	46	22,22%
Bolivia	14	6,76%
Ecuador	55	26,58%
TOTAL	207	100%

Nota/ Datos tomados de Secretaría General de la CAN. Año 1995-2005. Disponible en <http://www.comunidadandina.org>

Tal como se evidencia a partir de los datos proporcionados por el cuadro 12, la dimensión incumplimiento entre 1995 y 2005, dentro del mercado comercial entre los países de la Comunidad Andina se han comportado en orden de mayor a menor de la siguiente manera: Ecuador con 26,58%, Colombia con 24,16%, Perú 22,22%, Venezuela 20,28% y Bolivia 6,76%. Por tanto, el país que ha incurrido en más acciones de

incumplimiento ha sido Ecuador, seguido de Perú. Sin embargo, a excepción de Bolivia, se puede decir que las acciones de incumplimiento han sido proporcionalmente similares entre los restantes cuatro países integrantes de la Comunidad Andina.

Cuadro 12 Tipos de Disposiciones y Resoluciones incumplidas.

Disposiciones Incumplidas	Frecuencia	Porcentaje
Disp. y Res. Relativas a BNAs	122	59%
Disp. Y Res. Relativas a Servicios y transporte.	15	9%
Incumplimiento de Acuerdos	52	25%
Tecnología y Propiedad intelectual	08	3%
Procedimientos legales-	10	4%
Total	207	100%

Nota/ Datos tomados de Secretaría General de la CAN. Año 1995-2005. Disponible en <http://www.comunidadandina.org>

En razón de los resultados expresados en el cuadro 13, del total de 207 acciones de incumplimiento a las disposiciones y Resoluciones del Acuerdo de Cartagena así como de las emitidas por la Secretaria General referidas a casos en controversia por aplicación de barreras no arancelarias, 59% están relacionadas con las barreras no arancelarias, 25% por denuncias de incumplimientos de la Legislación de la Comunidad, 9% con disposiciones relativas a servicios, comunicación y transporte, 4% a interpretaciones de legislación e irregularidades en los procedimientos seguidos y 3% a

incumplimientos en lo dispuesto a lo relativo en Tecnología y propiedad intelectual.

Estos resultados ponen de manifiesto la preponderancia del incumplimiento a las Disposiciones y Resoluciones emitidas por la Secretaria General de la Comunidad Andina para la resolución de casos en controversia por la implementación de las distintas medidas que encarnan las trabas no arancelarias en el interior de la comercialización entre los países integrantes de la Comunidad.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el presente capítulo se exponen en dos apartados, por un lado las conclusiones y por el otro las recomendaciones.

Conclusiones

Luego de finalizado el presente trabajo y una vez realizado el análisis de cada uno de los ítems de los indicadores de las dimensiones que constituyen la Variable Barreras No Arancelarias, se llega a las siguientes conclusiones.

En cuanto a la naturaleza de las Barreras No Arancelarias (BNAs) puestas en práctica por los países miembros de la Comunidad Andina los resultados del análisis pusieron de manifiesto tanto el tipo de BNAs como los géneros de los productos mercancías sobre las cuales se aplicaron.

Así, en lo que respecta al tipo de barrera, se observa cuatro tipos, a saber: restricciones y gravámenes, salvaguardas, subvenciones y dumping. De las cuales las más utilizadas son las de gravámenes y restricciones, en primer lugar, y las salvaguardas, en segundo lugar.

De igual manera se evidenció que el país que más BNAs utilizó en sus intercambios comerciales fue Colombia, seguido de Venezuela, y el que menos aplicó barreras restrictivas en sus intercambios comerciales fue Bolivia.

Asimismo, se observó que los géneros de los productos comercializados que más han sido objeto de trabas no arancelarias fueron los productos agro-alimenticios. Lo cual se explica debido a las características de las economías de los países integrantes de la Comunidad Andina, pues los mismos poseen una economía en la que el sector primario de la producción de productos provenientes del agro constituyen la base

fundamental de sus economías, exceptuando a aquellos países que cuentan reservas petroleras o mineras.

En lo que respecta a la incidencia de las trabas no arancelarias en la generación de conflictos surgidos en el seno de la Comunidad Andina, el análisis de los datos permite afirmar lo siguiente:

En primer lugar, las trabas de gravámenes y restricciones adquirieron la forma de las siguientes medidas: Cupos de Importación, Pago de derechos Ad valoren %, Licencias Previas, Suspensión y/o prohibición de importaciones, aplicación de gravámenes, No autorización de descargas, Monopolio del Estado, Requisitos de etiquetado y Certificados sanitarios.

De las medidas antes mencionadas las más utilizadas son las de Aplicación de gravámenes y las de Licencias previas. Asimismo, tanto estas como todas las restantes se aplicaron a productos agro-alimenticios. Igualmente, el país miembro de la Comunidad Andina que más casos en controversia originó por la aplicación de barreras no arancelarias tipificadas como gravámenes fue Ecuador seguido de Venezuela y el que menos recurrió a este mecanismo de protección de su economía de mercado fue Bolivia.

En segundo lugar, las medidas de Salvaguarda, a diferencia de las de Gravamen, estuvieron dirigidas al la comercialización de productos no alimenticios. Es decir, que mientras los gravámenes se aplicaron mayoritariamente al comercio de productos alimenticios, las de salvaguarda se aplicaron al mercadeo de productos no alimenticios.

De la misma forma, el país que más recurrió a este mecanismo de protección de su economía y que generó controversias ante la Secretaría General de la Comunidad Andina fue Colombia, y el que menos recurrió a ella fue Bolivia.

En tercer lugar, las Barreras No Arancelarias caracterizadas como Subvenciones, constituyen el mecanismo menos utilizado, pues sólo se ocurrieron 04 casos de los 169 en controversia por la aplicación de este

mecanismo comercial. Asimismo sólo fueron utilizados por sólo Perú y Colombia.

En cuarto lugar, las medidas de dumping en el marco de las controversias generadas ante la Comunidad por trabas a los acuerdos comerciales establecidos entre los países miembros de la CAN, se comportaron de la siguiente manera:

Sólo 21 casos de los 169 en controversia fueron por medidas de dumping, lo cual representa el 12%. Por lo que, al igual que las medidas de subvenciones son de escasa cuantía e importancia en relación con las medidas de gravamen y salvaguardas. Asimismo, al igual que las medidas de salvaguarda están dirigidas fundamentalmente al mercado de productos no alimenticios.

En lo que se refiere al impacto de las barreras no arancelarias y sus efectos en el proceso de Integración económica de los países andinos, los resultados evidenciaron que de los 207 casos en controversia por incumplimiento de los acuerdos y legislación del consejo de la Comunidad Andina durante el periodo 1995 – 2005, 122 de ellos, es decir el 59% se dieron por incumplimiento de las Decisiones y Resoluciones emanadas de la Secretaria General en respuesta a los procesos en controversia por aplicación de Barreras No Arancelarias.

Tales resultados permiten concluir que las Barreras No Arancelarias han incidido de manera negativa en los procesos de integración económica entre los países miembros de la subregión.

En suma, el análisis del el impacto de las trabas no arancelarias en el proceso de Integración económica de los países miembros la Comunidad Andina de Naciones entre 1995 y 2005, sobre la base de los resultados obtenidos en el presente trabajo, permite afirmar que los acuerdos, resoluciones y disposiciones emanadas del Consejo de la Comunidad Andina en busca de la creación de un mercado común, en lugar de beneficiar el libre comercio de manera expedita y fluida, se han constituido en factores que han

promovido entre los países miembros de la adopción de medidas no arancelarias que constituyen trabas en las actividades comerciales de los países miembros.

Recomendaciones

Con base en los resultados del estudio, se realizan las siguientes recomendaciones:

Dado que la situación generada por la existencia de barreras no arancelarias en el mercado de la Comunidad Andina y su incidencia negativa en los procesos de integración se presume que quizá se deba a la inexistencia de políticas económicas de los países miembros que fortalezcan sus economías y por ende la producción de productos, tanto de genero alimenticio como manufacturado, que puedan competir en igualdad de condiciones en el mercado común de la subregión.

Por lo cual los países adoptan medidas de protección de sus productos frente a los de los otros países, con los que no están en capacidad de competir libremente.

Por tanto se considera que para el fortalecimiento de los acuerdos integracionistas en requisito indispensable para su éxito el que los gobiernos de los países miembros promulguen y ejecuten políticas económicas que permitan el robustecimiento de sus aparatos productivos.

De esa manera sus productos provenientes del sector primario de la producción, principalmente los de origen agro-alimenticio estarán en condiciones de competir equitativamente con los de los miembros de la subregión.

De igual manera, se considera necesaria la incorporación del tema de la integración más allá de la económica o simplemente comercial dentro de los currículos educativos. Esto con miras a formar en los miembros de la sociedad perfiles de disposición cultural hacia la política integracionista como mecanismo para fortalecer alianzas socio – económicas y socio – culturales de los países del continente sur americano frente a los grupos económicos como Estados Unidos y la Comunidad Europea.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acuña, R. (1996) Técnicas de Documentación e Investigación. Universidad Nacional Abierta: Caracas
- Arias, F. (2004) El Proyecto de Investigación. (4ª Edición). Caracas: Editorial Episteme.
- Arias, F. (2006) El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica. (5º ed.) Caracas: Editorial Episteme.
- Ayala, J. (1999) Instituciones y Economía. México: Fondo de Cultura Económica.
- Balestrini
- Bourke y Leith (2000)
- Comunidad Andina de Naciones (2007) Procedimientos de la Secretaría General. En
- Cornejo, M. (2003) Dumping. Universidad De San Martín De Porres Facultad De Administración. Escuela de Negocios Internacionales-4 to Ciclo. En www.monografias.com.
- Eggertsson, T. (1995) El comportamiento Económico y las Instituciones. Madrid: Alianza Economía.
- Finger, Michael (2005). Safeguards and Antidumping in Latin American Trade Liberalization. Banco Mundial. 821363689.
- Guerra, S. y Maldonado, A. (2000) Historia y perspectiva de la Integración Latinoamericana. . AUNA: México
- Gutiérrez, A. (1998) El comercio bilateral entre Venezuela y Colombia. Evolución, tendencias recientes y características relevantes. Integración y Comercio. Año 2 Nª 6. pp 35 – 64. Buenos Aires: BID _ INTAL.
- Gutiérrez, A (2002) Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia. País: editorial
- Troconis, J. (2005). Tips Comunidad Andina de Comercio, (2003). disponible en <http://www.comunidadandina.org/servicios/coloquio3.htm>.
- Instituto Boliviano de comercio exterior (2005) Identificación de las restricciones a las exportaciones de Bolivia hacia la región y análisis de su impacto en el comercio. ALADI. Internet: http://www.comunidadandina.org/prensa/notas/nprensa_21-8-98.htm.
- Internet:http://www.mercosur.com/es/info/acuerdo_mercosur_canada.jsp.

- Hurtado de Barrera J. (2000) El Proyecto de Investigación. (3ª Edición). Caracas
- Jackson, Jhon (1989). The World Trading System. Disponible en 9780262600279.
- Lambin Jean Jacques. (1995) El Nuevo Proceso de la Planificación Estratégica. Compañía Editorial Continental. México, México.
- López (2002) Los nuevos desafíos para la Integración Regional. BID-INTAL-CEI: Buenos Aires.
- Nogués, J. y otros (2001) Argentina y la agenda de negociaciones comerciales internacionales: el Mercosur, el NAFTA y la Unión Europea". ABA. Buenos Aires
- North, D. (1990) Institutions, institutional changes and economic performance. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pejovés, J. (2003) La modernización del Derecho en la Can. Artículos. Disponible en <http://www.comunidadandina.org>
- Ramírez R. y Espinoza, R. (2003). Comunidad Andina.
- Sabino, C. (1992) Proceso de Investigación. Caracas: Editorial Panapo.
- Serbin, A. (2002) El largo (y difícil) camino hacia una integración sudamericana. Comunidad Andina y MERCOSUR en la perspectiva del ALCA Memorias de tres Foros realizados en el año 2002 Bogotá Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales de la Universidad Javeriana.
- Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2003) Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales. Fedupel. Fondo Editorial de la Universidad.
- Viner, J. (1950) The customs union issue. Carnegie Endowment for International Peace.