



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES

Intal

Instituto para la Integración
de América Latina y el Caribe

ITD

División de Integración, Comercio
y Asuntos Hemisféricos

STA

Unidad de Estadística y
Análisis Cuantitativo

Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia

Alejandro Gutiérrez S.

Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia

Alejandro Gutiérrez S.

Intal ITD-STA

Agosto 2002
Documento de Trabajo 11

El Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos (ITD) y la Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo (STA) del Departamento de Integración y Programas Regionales del BID han programado una serie de publicaciones en forma conjunta:

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Estudios técnicos, revisados por árbitros externos, de significativa contribución a las investigaciones realizadas en el área del comercio y la integración.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Artículos, disertaciones, reproducción autorizada de trabajos publicados en diferentes medios y otros estudios de potencial interés para el público en general.

Banco Interamericano de Desarrollo

Departamento de Integración y Programas Regionales

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID - INTAL

Esmeralda 130, pisos 16 y 17 (C1035ABD) Buenos Aires, Argentina - <http://www.iadb.org/intal>

División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos

Unidad de Estadística y Análisis Cuantitativo

1300 New York Avenue, NW. Washington, D.C. 20577 Estados Unidos - <http://www.iadb.org/int>

Las opiniones expresadas pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan la posición oficial del BID y/o INTAL-ITD-STA, o de sus países miembros.

Impreso en Argentina

INTAL - ITD - STA

Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral

agroalimentario entre Venezuela y Colombia

Buenos Aires, 2002. 36 páginas.

Documento de Trabajo 11

Disponible en formato pdf en:

<http://www.iadb.org/intal> y/o <http://www.iadb.org/int/itd>

I.S.B.N. 950-738-129-5

US\$ 5.00

Edición:
Mariela Marchisio

INDICE

| | | |
|------|---|----|
| I. | INTRODUCCION | 1 |
| II. | MARCO TEORICO-CONCEPTUAL | 5 |
| III. | ESTUDIOS PREVIOS SOBRE LAS TRABAS NO ARANCELARIAS EN LA CAN | 9 |
| IV. | RECLAMOS RELACIONADOS CON TRABAS NO ARANCELARIAS MAS FRECUENTES E IMPORTANTES EN EL INTERCAMBIO BILATERAL AGROALIMENTARIO SOMETIDAS A DISCUSION | 11 |
| | Reclamos comerciales más importantes de Colombia a Venezuela | 11 |
| | Reclamos comerciales más importantes de Venezuela a Colombia | 13 |
| | El problema del transporte terrestre | 14 |
| V. | LOS PROBLEMAS DE LAS ADUANAS: LA POSICION DE LA CAMARA VENEZOLANO COLOMBIANA DE INTEGRACION ECONOMICA (CAVECOL) | 17 |
| VI. | LA OPINION DE UN GRUPO DE EXPERTOS SOBRE LAS TRABAS MAS IMPORTANTES AL COMERCIO BILATERAL AGROALIMENTARIO | 19 |
| VII. | DISCUSION Y CONCLUSIONES SOBRE LAS POSIBLES SOLUCIONES A LAS CINCO TRABAS MAS IMPORTANTES AL COMERCIO BILATERAL AGROALIMENTARIO | 21 |

BIBLIOGRAFIA

LAS TRABAS NO ARANCELARIAS EN EL COMERCIO BILATERAL AGROALIMENTARIO ENTRE VENEZUELA Y COLOMBIA

Alejandro Gutiérrez S. *

I. INTRODUCCION

Durante la década de los años noventa, en el marco de profundas reformas económicas y de avance de los procesos de globalización, se dio un renacer de la integración económica en la ahora denominada Comunidad Andina de Naciones (CAN). El auge de la integración andina estuvo liderado básicamente por Colombia y Venezuela. Ambos países, desde finales de la década de los años ochenta y a comienzos de los años noventa, promovieron profundas reformas de su política comercial, disminuyendo drásticamente los aranceles y las restricciones cuantitativas al comercio exterior.¹ Esta política de liberación unilateral creó las condiciones para que ambos países, en el marco de lo establecido por el Acuerdo de Cartagena, pudieran liberar su comercio bilateral desde 1992 e iniciar un proceso de fortalecimiento de la integración económica binacional.

A comienzos de 1992, ante las dificultades expuestas por el resto de los socios del Grupo Andino para iniciar la zona de libre comercio, previamente acordada en La Paz en 1990 y ratificada en el Acta de Barahona (diciembre de 1991), Venezuela y Colombia decidieron liberar el comercio bilateral. En la práctica se conformó una imperfecta unión aduanera al adoptar un arancel externo común de cuatro tramos (5, 10, 15 y 20%) para más de 90% del universo arancelario (Francés y Palacios [1996]). Posteriormente, desde 1995, se conformó la unión aduanera andina, en la cual Venezuela, Colombia y Ecuador aplican un arancel externo común para la casi totalidad del universo arancelario.

Los resultados obtenidos desde 1992 han sido altamente positivos. El comercio bilateral entre Venezuela y Colombia que apenas rondaba los US\$ 736 millones en 1991 se elevó hasta US\$ 2.573 millones en 1998 (Comunidad Andina de Naciones). Afectado por la recesión económica en ambos países en 1999 y el resurgimiento de prácticas restrictivas del libre comercio, el intercambio bilateral cayó a US\$ 1702 millones (-33,9%). Sin embargo, para el año 2000 se esperaba una recuperación del intercambio (en el orden del 24%) una vez que ambas economías experimentaron un crecimiento del producto interno bruto (PIB).² Demás está decir que Colombia

* Profesor Titular Universidad de Los Andes, Centro de Investigaciones Agroalimentarias, Mérida-Venezuela. Artículo realizado bajo los auspicios del Consejo de Desarrollo Científico Humanístico y Tecnológico, Universidad de Los Andes, Venezuela, Proyecto E-177-99-09-B.

¹ Venezuela disminuyó su arancel promedio desde el 37,0% en 1989 al 12,1% en 1998. Colombia bajó su arancel promedio simple desde el 44,6% en 1989 hasta un nivel del 11,6% en 1998 (Ocampo y Villar [1992]; BID [2000]). Lo que es más importante, ambos países eliminaron prácticamente todas las restricciones cuantitativas al comercio internacional. Con el recrudescimiento de las crisis económicas de los últimos años se han instaurado algunas restricciones cuantitativas al comercio internacional, algunas de ellas permitidas por la Organización Mundial de Comercio (OMC) y las normas que rigen la zona de libre comercio de la CAN. Otras son claramente violatorias de ambos marcos regulatorios (retardo en la entrega de permisos sanitarios para importar, contingentes sobre importaciones provenientes de países socios, aplicación incorrecta de cláusulas de salvaguarda, tratamiento diferenciado a productos provenientes de países socios, etc.)

² En el año 2000 el PIB de Colombia creció en 3,0% y el de Venezuela en 3,2%.

y Venezuela han ejercido el liderazgo en el seno de la CAN y sus exportaciones al bloque representan más del 70% del total intrasubregional, mientras que el comercio bilateral por sí sólo representaba para el año 1999 el 43% del comercio intra-CAN.

El comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia no ha sido la excepción al *boom* que se ha experimentado en otros grupos de productos. Una vez que las reformas comerciales de ambos países avanzaron hasta conformar un área de libre comercio (prácticamente una unión aduanera) desde 1992, las exportaciones agroalimentarias desde Venezuela a Colombia (XAAC) se incrementaron sostenidamente hasta 1995, año en que alcanzaron el punto máximo de US\$ 285 millones. A partir de ese momento, las XAAC tienen valores inferiores y su comportamiento se hace más inestable. Para el año 2000, las XAAC se habían reducido a US\$ 123 millones. Esto se debió, entre otras razones, a la disminución del ritmo de crecimiento económico en Colombia y a la mayor devaluación real del peso frente al bolívar, observada desde 1997.³ De otro lado, las importaciones agroalimentarias desde Colombia (MAAC) también han crecido, desde US\$ 61 millones en 1991 a US\$ 147 millones en 1998. Para el año 2000, las MAAC alcanzaron un valor máximo de US\$ 192 millones.

La balanza comercial fue favorable para Venezuela durante la mayor parte de la década de los años noventa, tanto para el comercio general como para el agroalimentario, aunque en el caso del comercio total, a partir de 1999, el balance se ha tornado favorable para Colombia. Para el año 2000, la balanza comercial agroalimentaria se tornó negativa para Venezuela con un saldo de US\$ -69 millones. Más allá de los resultados del balance comercial es indudable que tanto Venezuela como Colombia han obtenido beneficios estáticos y dinámicos de la intensificación de sus relaciones económicas en la década de los años noventa (Gutiérrez [1998]).

Una vez que entró en vigencia el acuerdo de libre comercio (ALC) en 1992, el comercio bilateral agroalimentario (suma de SAC + MAAC) creció sostenidamente hasta 1995, pasando de US\$ 81 millones en 1991 a US\$ 473 millones en 1995.⁴ En términos relativos, eso significó que para 1995 el comercio bilateral agroalimentario representó el 20,1% del comercio total entre los dos países. A manera de comparación debe recordarse que para 1991 el comercio bilateral agroalimentario apenas representaba el 11,0% del intercambio total entre ambos países. A partir de 1995, se inició una fase de mayor inestabilidad en el comercio bilateral agroalimentario, con valores de los intercambios inferiores a los alcanzados en 1995, hasta ubicarse en US\$ 315 millones en 2000. La tendencia declinante del comercio bilateral agroalimentario a partir de 1995 es reflejo de los problemas recesivos que han enfrentado ambas economías desde entonces, de la menor voluntad para perfeccionar la zona de libre comercio y de la adopción de prácticas proteccionistas no arancelarias que obstaculizan el comercio bilateral agroalimentario. No está de más recordar que es precisamente en el intercambio de bienes agroalimentarios donde se genera la mayor parte de las controversias entre Venezuela y Colombia.

³ Según las estimaciones de la CEPAL (<http://www.eclac.org>), entre 1996 y 2000 el índice del tipo de cambio real efectivo de las importaciones para Venezuela se apreció en 40,0%. Por el contrario, en el caso de Colombia hubo una depreciación real durante el mismo período del 29,8%.

⁴ Reynolds, Thoumi y Wettmann [1995], concluyen que el inesperado incremento del comercio bilateral entre Venezuela y Colombia, confirma que él estuvo contenido y restringido debido a las políticas proteccionistas existentes, previas a la introducción de reformas. Al mismo tiempo, consideran que el rápido crecimiento del comercio bilateral es un indicador del vasto potencial que existe para el intercambio, si todas las barreras son eliminadas.

Es en el marco antes analizado que este trabajo se ha planteado como objetivos relevantes los siguientes: (a) identificar trabas no arancelarias al comercio bilateral agroalimentario, tomando en cuenta la opinión de actores claves del proceso, y (b) discutir sobre las posibles soluciones e intervenciones públicas y privadas, tomando en consideración la opinión de un grupo de expertos en materia de integración binacional.

La metodología utilizada para alcanzar los objetivos consistió, en primer lugar, en revisar documentos y trabajos previos que tomaran 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. Dichas controversias son analizadas por una comisión "*ad hoc*" (Comisión de Asuntos Puntuales) conformada por funcionarios de ambos países para proponer soluciones en las instancias políticas. En tercer lugar, se aplicó un cuestionario a un grupo de informantes calificados (o lista de expertos). Se trata de funcionarios (o ex-funcionarios) públicos de alto nivel participando activamente en el proceso, investigadores y consultores.⁵ Es una técnica que Calello y Nehaus [1985, p. 186] han recomendado que se aplique a fuentes vivenciales o existenciales y que denominan "método de jueces".⁶ El cuestionario tuvo como objetivos específicos los siguientes:

1. Averiguar según la opinión de los expertos, cuáles son las principales trabas no arancelarias para exportar e importar bienes agroalimentarios en el comercio binacional.
2. Jerarquizar las trabas por orden de importancia.
3. Conocer la opinión de los expertos sobre posibles intervenciones públicas y/o privadas para disminuir o eliminar las principales trabas no arancelarias al comercio bilateral agroalimentario.

El orden en que se expondrán los argumentos incluye seguidamente a esta introducción un marco teórico conceptual sobre los efectos que tienen las trabas no arancelarias en los costos de transacción y como su eliminación puede conducir a la promoción de acuerdos de integración creadores netos de comercio. En la sección III se hace un recuento de los principales estudios previos que se han ocupado del tema de las trabas no arancelarias en el área de la Comunidad Andina de Naciones. En la sección IV se hace una descripción de las principales controversias, relacionadas con trabas no arancelarias que afectan el comercio agroalimentario bilateral. En la sección V se reseñan dos documentos elaborados por la Cámara de Integración Económica Venezolana-Colombiana (CAVECOL-Caracas) en los cuales se resumen los problemas de trabas no arancelarias que se derivan de la situación y gestión de las aduanas venezolanas en las zonas de frontera con Colombia. En la sección VI se exponen los resultados del cuestionario aplicado a un grupo de expertos sobre

⁵ En total se enviaron por diversas vías 30 cuestionarios, sin embargo, sólo respondieron 16 personas. Se trató de aplicar también el cuestionario a representantes de empresas afiliadas a la Cámara Venezolana-Colombiana de Integración (CAVECOL) involucradas en el comercio bilateral agroalimentario, pero tampoco se obtuvo respuesta, salvo el caso de la empresa MAVESA. No obstante, para tener fundamentos sobre la opinión de los empresarios afiliados a CAVECOL sobre las trabas no arancelarias al comercio bilateral se utilizaron dos documentos técnicos (CAVECOL [2000a y 2000b]) que sintetizan sus planteamientos sobre el tema en referencia, con énfasis en los problemas aduaneros.

⁶ Para los autores antes mencionados "...Esta técnica consiste en aplicar un cuestionario especial a un miembro relevante, por el tipo de información que posee, por su carácter de líder de una comunidad o grupo, por su carácter de ex-miembro directivo de una comunidad o grupo, etc.".

las principales trabas no arancelarias que afectan al comercio bilateral agroalimentario y las posibles soluciones a las mismas. Finalmente, en la sección VII, se plantean las conclusiones más relevantes y una discusión sobre las posibles soluciones a las cinco trabas arancelarias más importantes que afectan al comercio bilateral agroalimentario.

II. MARCO TEORICO-CONCEPTUAL

El modelo económico neoclásico, basado en condiciones de competencia perfecta y equilibrio general, sólo admite la existencia de costos de producción a partir de los cuales los empresarios toman decisiones maximizadoras de beneficios produciendo hasta el nivel en el cual el costo marginal se iguala al ingreso marginal. Así, para la teoría económica convencional los costos de transacción son nulos y las decisiones que tomen empresarios y consumidores conducirán al logro de óptimos de Pareto. En contraposición, el neoinstitucionalismo económico ha llamado la atención sobre la existencia de los costos de transacción además de los denominados costos de producción (costos de transformación). North [1990] definió los costos de transacción como aquellos derivados de la necesidad de establecer y medir los atributos de la producción o de los bienes y servicios en el mercado y los costos en que se incurre para obligar al cumplimiento de acuerdos entre las partes. En términos generales para Eggertsson [1995], los costos de transacción surgen cuando los individuos intercambian derechos de propiedad y los ejercen exclusivamente sobre los activos. Estos costos de transacción se derivan de la inexistencia de insuficiente información (sobre precios, calidad, compradores y vendedores, solvencia de los agentes, información asimétrica e incompleta, riesgo moral, etc.), negociaciones, suscripción y cumplimiento de los contratos, y protección de derechos de propiedad contra el abuso de terceros. No es trivial que el neoinstitucionalismo haya reivindicado la importancia de los costos de transacción, puesto que si éstos son muy elevados se puede obstaculizar o impedir totalmente el intercambio, con pérdidas de bienestar económico para vendedores y compradores. Así, los costos de transacción disminuyen el bienestar social al obligar a asignar recursos para realizar la transacción y al obstaculizar el intercambio que podría ser ventajoso para consumidores y productores (Ayala [1999]).

El tema de los costos de transacción no es ajeno al de la evaluación de los procesos de integración económica. Para Reynolds [1995], los costos de transacción se definen ampliamente. Comprenden, además de los costos de hacer valer los derechos de propiedad (costos ex-ante y ex-post que surgen de los contratos entre las partes), los costos de transporte, comunicación, ineficiencias y trabas administrativas, corrupción (pago de comisiones ilegales a funcionarios públicos, regulaciones de frontera, etc.).

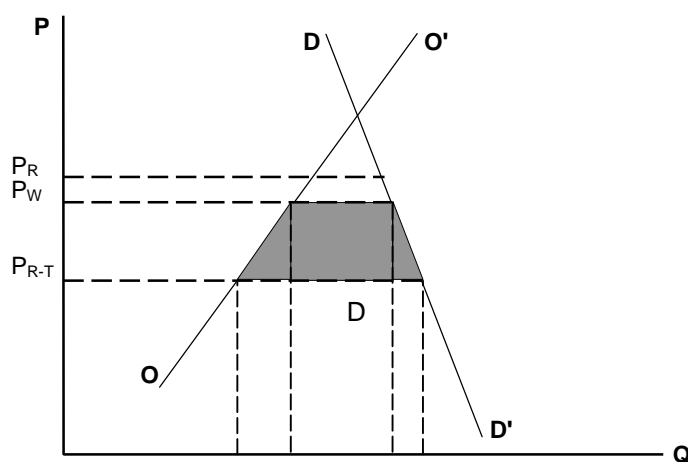
Reynolds [1995] ha planteado el efecto dinámico y positivo que puede tener sobre el bienestar económico, la reducción sustancial de los costos de transacción, como consecuencia de la creación de un acuerdo de integración económica. Básicamente, el planteamiento de Reynolds sobre las relaciones entre integración económica y costos de transacción se puede resumir así:

- El regionalismo abierto debe ser entendido como una estrategia que combina la liberación del comercio y el ajuste estructural, con el fortalecimiento de la cooperación regional, el incremento del acceso social a los beneficios de la integración y del crecimiento, pero que además enfatiza la necesidad de reducir las trabas y los costos de transar las mercancías intrarregionalmente.
- El regionalismo abierto no requiere de una justificación de "segundo mejor" (*second best*). Esto se debe a que la cooperación entre los países miembros de un acuerdo de integración puede crear mecanismos que promuevan la creación pura de comercio, y "formas positivas" de desviar comercio, en lugar de las ya conocidas formas negativas, señaladas por Viner [1950].
- Aunque la integración regional pudiera en un primer momento generar desviación de comercio, ella también puede estimular una disminución de los costos de transacción y ensanchar el mercado. De manera tal que el proceso de producir y distribuir se haga más eficiente dentro del

área del acuerdo. Esta mayor eficiencia puede hacer que los precios de los bienes transados intrarregionalmente, los cuales originalmente estaban por encima del precio mundial (o de un proveedor no miembro del acuerdo más eficiente), puedan reducirse hasta alcanzar niveles por debajo de dicho precio. Esto gracias a la reducción de los costos de transacción. En otras palabras, inicialmente el acuerdo de integración podría generar desviación de comercio, pero, en la medida que los países socios cooperen y tomen medidas para reducir los costos de transacción, se pueden obtener mejoras en la eficiencia y disminuciones en los costos unitarios de comerciar y distribuir que causan una baja del precio del bien transado intrarregionalmente, por debajo de quien era el proveedor (tercer país no socio) más eficiente. De esta forma, la integración regional estaría generando creación pura de comercio y se superaría la situación inicial caracterizada por la desviación de comercio.

En el Gráfico 1 puede observarse como la diferencia de precios entre P_R y P_{R-T} representa costos de transacción por unidad. Inicialmente el precio del bien OP_R está por encima del precio del proveedor no socio del acuerdo de integración (OP_W). Al disminuirse los costos de transacción (trabas al comercio), el precio del bien cae a $P_{R-T} < P_W$, y en consecuencia, ya no sería necesario mantener un arancel proteccionista frente al tercer país (no socio). El área sombreada D representa las ganancias estáticas de la baja en los costos de transacción.⁷ Es decir, gracias a las ganancias de eficiencia que promueve la caída de los costos de transacción, el acuerdo de integración económica, no produciría desviación de comercio, sino por el contrario, se obtendría creación pura de comercio, pues ahora el precio del bien transado intrarregionalmente es menor que el del tercer país (OP_W), anteriormente más eficiente. Al final puede haber un crecimiento del comercio intrarregional gracias a las ganancias de eficiencia (vía menores costos de transacción) en lugar de que éste se haya producido debido a la discriminación del país no socio de la Unión Aduanera.

GRÁFICO 1
GANANCIAS DERIVADAS DE LA ELIMINACION DE TRABAS NO ARANCELARIAS



Fuente: Reynolds [1995].

⁷ Obsérvese en el Gráfico 1 que no hay disminuciones en el excedente del productor porque la disminución de precio se debe a menores costos de transacción derivados de la eliminación o disminución de trabas no arancelarias al comercio entre los países socios del acuerdo de integración económica. Luego el área sombreada representa ganancias para los consumidores quienes ahora pueden consumir más a un menor precio, gracias a las mejoras de eficiencia en el comercio intrabloque.

La conclusión relevante del planteamiento de Reynolds es que introduce la necesidad de que los países socios de los acuerdos de integración económica promuevan la cooperación que permita disminuir los costos de transacción. Y por esta vía, producir ganancias de eficiencia en la producción y distribución, que conlleven a la creación neta de comercio y a obtener ganancias de bienestar. Esto representa para Reynolds la esencia del regionalismo abierto. En los países de América Latina no queda la menor duda que existe un amplio margen y una sentida necesidad de reducir los costos de transacción.⁸ Más aún, puede asumirse como hipótesis que la existencia de elevados costos de transacción se convierten en trabas más allá de las arancelarias, y de esta forma se impide el crecimiento del comercio intrarregional entre los socios de un acuerdo de integración con los consecuentes efectos negativos sobre el bienestar económico. Estas trabas "no arancelarias" al comercio se definen como obstáculos al comercio bilateral que incrementan los costos de transacción tales como: inestabilidad macroeconómica, retardos y poca eficiencia en la entrega de documentación (permisos fitosanitarios, guías de movilización de mercancías y otros documentos), inmoralidad, corrupción y discrecionalidad de funcionarios públicos en las aduanas y puntos de control de mercancías, violación a las normas que rigen el libre comercio (interpretación incorrecta de cláusulas de salvaguarda, funcionarios públicos con baja capacitación, insuficiente y costosa infraestructura de transporte y comunicaciones, descoordinación institucional, mal funcionamiento de las aduanas que ocasionan retardos innecesarios para la entrega de la mercancía en su destino final). En consecuencia, es necesario que los actores privados y los gobiernos de los países que participan en acuerdos de integración económica definan y ejecuten estrategias apropiadas para disminuir las "trabas no arancelarias" y minimizar los costos de transacción.

⁸ Reynolds, Thoummy y Wettman [1995] estimaron que en los países miembros de Grupo Andino (GRAN), los costos de transacción alcanzaban a más del 10 % del valor agregado total.

III. ESTUDIOS PREVIOS SOBRE LAS TRABAS NO ARANCELARIAS EN LA CAN

El problema de las trabas no arancelarias a los intercambios intrabloque en el Grupo Andino ha ocupado la atención de los estudiosos del tema. En el primer semestre de 1991, cuando apenas comenzaba en nuevo auge del regionalismo en América Latina, se realizó en Caracas un seminario regional sobre este tema y sus consecuencias. Los trabajos presentados en ese evento quedaron debidamente reseñados por Barrera, Dávila y Meinardus [1991]. En lo que se refiere al intercambio comercial andino, con base en un cuestionario aplicado a empresarios y comercializadores colombianos y venezolanos, Barrera [1991] identificó un conjunto de trabas no arancelarias entre las cuales se pueden mencionar como más importantes las siguientes:⁹ retardos y malos procedimientos en las aduanas; corrupción y pérdida de mercancía en las aduanas; centralización de trámites burocráticos en Bogotá y Caracas; retardos en la entrega de permisos y licencias para exportar e importar; problemas en los trámites con la banca para expedir cartas de crédito; demora, negligencia y discrecionalidad de los funcionarios y organismos públicos; retardos, pérdidas e incremento en costos por la obligación de hacer trasbordo (cambio de transporte en la frontera); deficiente servicio de transporte marítimo; incumplimiento de acuerdos y normas de la JUNAC; falta de unificación de normas y procedimientos en las aduanas; deficiente dotación de recursos humanos calificados en las aduanas; insuficiente dotación de infraestructura de vialidad, telecomunicaciones y otros servicios en las ciudades de frontera. Otros obstáculos no arancelarios considerados relevantes eran la inestabilidad macroeconómica, la diferencia en las políticas fiscales y comerciales de los gobiernos; el desconocimiento (falta de información) de los mercados andinos, los problemas para conseguir financiamiento suficiente, oportuno y con tasas de interés adecuadas para estimular el intercambio.

En síntesis, el trabajo de Barrera concluyó que las trabas no arancelarias entorpecían la actividad comercial, y ellas se encontraban concentradas fundamentalmente en las aduanas (inmoralidad y corrupción, baja capacitación de los recursos humanos, discrecionalidad en la aplicación de normas, desarmonía en la aplicación de procedimientos aduaneros, etc.), deficiencias y altos costos de los servicios de transporte, deficiencias de infraestructura y de servicios vinculados al comercio intrabloque, descoordinación institucional y no cumplimiento de los acuerdos comerciales, ausencia de capacitación de los funcionarios de comercio exterior, exigencias de certificados especiales y retardo en la entrega de los mismos (licencias, permisos sanitarios, etc.). La autora también destacó la existencia de trabas y obstáculos al comercio intrasubregional que se derivan de la falta de armonización de políticas macroeconómicas, volatilidad de la economía y las divergencias en las políticas domésticas.

García Larralde [1993] y Vivas [1993], en el marco de un estudio más amplio para los países del Grupo Andino, identificaron una larga lista de trabas no arancelarias que incrementan los costos de transacción e impiden un mayor crecimiento del comercio bilateral colombo-venezolano. Entre las más importantes se citan las siguientes: sobornos a funcionarios públicos y guardias nacionales (corrupción); alto costo de las primas de seguro; duplicación en las aduanas de los procesos de inspección de mercancías debido a la desconfianza y a las desarmonías en la aplicación de procedimientos aduaneros; diferencias en la aplicación de normas técnicas, dificultades y retardos para obtener permisos y registros sanitarios; desarmonía en el cobro de los impuestos al valor

⁹ Aquí se hará referencia a las principales trabas no arancelarias reportadas por los empresarios colombianos y venezolanos, dados los objetivos de este trabajo. No obstante, es de aclarar que el estudio de Barrera [1991] abarcó a los empresarios y comercializadores de los cinco países miembros de la CAN.

agregado; retardos, pérdida de mercancías y alza de los fletes debido al transbordo de transporte en la frontera, elevados pagos de los servicios aduaneros; inestabilidad y volatilidad macroeconómica; inadecuada infraestructura de transporte; inseguridad personal (acciones de la guerrilla colombiana) y procedimientos burocráticos centralizados en Bogotá y Caracas.¹⁰

El último estudio a reportar se refiere a los resultados de la encuesta de opinión realizada a una muestra representativa seleccionada entre los empresarios asistentes al Tercer Foro Empresarial Andino realizado en Lima, Perú, los días 23 y 24 de marzo de 2000 (CAN [2000]). La encuesta realizada a los empresarios asistentes a dicho Foro incluyó una pregunta que consultaba a los empresarios sobre la existencia de barreras no arancelarias al comercio intracomunitario (no incluía las relacionadas con la inestabilidad macroeconómica). Los resultados obtenidos de acuerdo con el porcentaje de respuestas de los empresarios se muestran seguidamente:

- barreras administrativas (18%);
- reglamentos técnicos (16%);
- trámites en la frontera (11%);
- aplicación de la normativa comunitaria (7%);
- diferencias en el IVA o impuesto general a las ventas (5%);
- reglamentos del transporte de mercancías (5%);
- controles sobre el mercado de capitales (5%);
- restricciones gubernamentales a la contratación pública (3%);
- no tiene idea / no sabe (30%).¹¹

Debe señalarse que para el caso de los empresarios colombianos, cuyo principal mercado es Venezuela, 67% de los entrevistados seleccionaron a los reglamentos técnicos como la barrera no arancelaria más importante. En el caso de los empresarios venezolanos, cuyo principal mercado andino es Colombia, las respuestas señalan como barreras no arancelarias más importantes según el porcentaje de respuestas a: reglamentos técnicos (20%); barreras administrativas (20%) y restricciones gubernamentales a la contratación pública (20%).

Los estudios analizados, sugieren la urgencia de mejorar y unificar los procedimientos aduaneros, así como la necesidad de un esfuerzo conjunto de los gobiernos y de los actores privados para superar las trabas no arancelarias que afectan negativamente al comercio colombo-venezolano. Ello requiere de una decidida voluntad política al más alto nivel de los gobiernos y de los gremios empresariales.

¹⁰ García Larralde [1993] estimó en el orden del 3% sobre el valor de la carga el incremento en el costo de transacción. Sin embargo, esta estimación no incluyó los costos derivados de la obtención de permisos, devolución de muestras en las aduanas, las dificultades de comunicación y la pérdida de oportunidades de mercado.

¹¹ A continuación se describe lo que incluye las tres principales barreras no arancelarias al comercio intra-andino. *Reglamentos técnicos*: se refiere a la aplicación vigente de requisitos técnicos, sanitarios o ambientales al comercio de productos. *Barreras administrativas*: se refiere a la obligación de obtener registros sanitarios para alimentos y medicinas, certificados de origen para los bienes elaborados en los países miembros, etc. *Trámites en la frontera*: se refiere específicamente a los trámites que se deben realizar en la frontera para trasladar un bien de un país andino a otro (aduanas, sanidad, policía y migraciones).

IV. RECLAMOS RELACIONADOS CON TRABAS NO ARANCELARIAS MAS FRECUENTES E IMPORTANTES EN EL INTERCAMBIO BILATERAL AGROALIMENTARIO SOMETIDAS A DISCUSION ¹²

Reclamos comerciales más importantes de Colombia a Venezuela ¹³

Papa

Colombia reclama libre acceso para sus exportaciones al mercado venezolano. Alega que Venezuela retarda la entrega de permisos fitosanitarios, lo que impide cumplir el régimen de libre comercio establecido en la unión aduanera andina. El 12 de diciembre de 1995, la Resolución 388 de la Junta del Acuerdo de Cartagena calificó como una restricción al libre comercio el uso de Venezuela de los permisos sanitarios para impedir las exportaciones de papa colombiana. Aunque se han hecho esfuerzos para que los productores de ambos países formalicen un acuerdo de restricción voluntaria de las exportaciones por parte de Colombia, condicionado a la entrada de las importaciones en ciertas épocas del año, hasta ahora no se ha concretado nada.

Colombia argumenta también que la restricción no arancelaria de Venezuela al libre comercio permite que Canadá (otro importante proveedor de papa para Venezuela) incremente su cuota de participación en el mercado venezolano, perjudicando a Colombia. Ante la demanda introducida por el gobierno colombiano, el 1 de octubre de 1999 (Resolución 297) la Secretaría de la CAN emitió un fallo a favor de Colombia por el incumplimiento de Venezuela de la normativa andina al obstaculizar el libre comercio de papa mediante los retardos o negativas a entregar permisos fitosanitarios para importar papa desde Colombia.

Por su parte, los productores venezolanos reclaman la entrada ilegal de papa colombiana, ya que se otorgan licencias de importación para papa industrial y semilla pero se trae papa de consumo, lo cual debilita los precios en el mercado venezolano. La gestión de los productores venezolanos ante el Ministerio de Producción y Comercio para impedir la entrada de papa colombiana ha sido permanente. Actualmente, esta controversia continúa en la agenda de trabajo de la Comisión bilateral para la resolución de controversias comerciales.

Comercio de café

Venezuela evade el cumplimiento de la decisión de la CAN para el libre comercio del café tostado. Alega que el café tostado procedente de Colombia puede introducir la broca. La decisión de la CAN fue favorable a Colombia por demostrarse científicamente que el café tostado no puede introducir la broca. Venezuela ha establecido una serie de requisitos que impiden el libre comercio de este rubro. Venezuela ha sido sancionada y Colombia está autorizada por el Tribunal Andino de Justicia para establecer retaliaciones comerciales a las exportaciones de productos venezolanos.

¹² Se incluyen solamente los reclamos que para el momento de escribirse este trabajo (agosto 2001) forman parte de la agenda de controversias a resolver por los gobiernos de ambos países.

¹³ Parte de la información presentada se obtuvo de la Minuta de la reunión de la Comisión Colombo-Venezolana de Asuntos Puntuales reunida en Caracas el día 6 de junio de 2000.

La diferencia de precios existente, la cual se deriva del hecho de que Venezuela ha establecido desde 1999 precios mínimos al productor por encima del que cobran los productores colombianos y del vigente en el mercado internacional, lo que estimula el contrabando del café desde Colombia. La decisión del gobierno venezolano de mantener precios mínimos para el café por encima del existente en el mercado internacional, a lo cual se suma la devaluación real del peso que abarata aún más el café colombiano, genera condiciones para el incremento del contrabando y de las importaciones de café desde el país vecino. Actualmente, continúan los conflictos porque se han acumulado excedentes de la cosecha de café venezolana 2000-2001 y los productores alegan que la principal causa es la importación ilegal de café desde Colombia.

Bovinos en pie y productos cárnicos

El comercio de animales vivos hacia ambos lados de la frontera es de larga data, bien sea de manera legal e ilegal. Las condiciones del mercado y las relaciones de los tipos de cambio real determinan el flujo comercial. Colombia alega que Venezuela niega los permisos sanitarios, además exige inspecciones en los frigoríficos de ese país para cerciorarse de las condiciones sanitarias de la carne en canal. Ambos países son considerados zonas no libres de la fiebre aftosa, por lo que a pesar de las ventajas comparativas (dotación de factores, fundamentalmente extensiones de tierras y sabanas aptas) que poseen, sólo pueden exportar hacia países no muy exigentes en el cumplimiento de normas zoonosanitarias. La devaluación real del peso frente al bolívar crea una ventaja de precios para los bovinos y la carne procedentes de Colombia, por lo que ante la existencia de trabas no arancelarias el tradicional contrabando de ganado vivo desde Colombia surge como una alternativa para exportar hacia Venezuela, con los consiguientes reclamos de los ganaderos venezolanos.

Azúcar

En octubre de 1999 Venezuela amenazó con suspender unilateralmente las importaciones de azúcar provenientes de cualquier país (incluido Colombia y los demás socios de la CAN), por un lapso determinado, alegando que éstas causan daños a la producción nacional. Desde el 23 de marzo del año 2000 Venezuela aplicó el régimen legal nota 2 (importaciones reservadas al ejecutivo nacional) para la importación de azúcar desde Colombia, lo que este país considera violatorio de las normas que rigen la zona de libre comercio en el marco de la unión aduanera andina. En 1996 Venezuela adoptó una medida similar y no pudo demostrar ante la Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC) que las importaciones de azúcar colombiana dañaban la producción venezolana, ya que la caída de la demanda interna de azúcar nacional se debió a la recesión económica. La situación actual luce muy parecida a la de 1996. La medida propuesta por el gobierno de Venezuela se ha concretado en la imposición de licencias no automáticas previas a las importaciones provenientes de los países de la CAN desde el 23 de marzo de 2000, mediante Resolución 365 del Ministerio de Producción y Comercio. En mayo del año 2000, la Secretaría de la CAN decidió (Resolución 385) que Venezuela no podrá utilizar esa restricción no arancelaria por cuanto viola las normas que rigen la zona de libre comercio en el marco de la unión aduanera andina. Sin embargo, la Secretaría de la CAN si aprobó, inicialmente, una limitación a las importaciones de azúcar provenientes de Colombia y Perú, las cuales representan el 90% de las importaciones totales del edulcorante realizadas por Venezuela en 1999 y podrían causar daños graves a la producción venezolana la

cual se ha incrementado.¹⁴ Posteriormente, en septiembre del año 2000, la Secretaría de la CAN decidió suspender la medida de restricciones a las importaciones realizadas por Venezuela desde Perú y Ecuador puesto que ellas no son tan significativas y no podrán causar daños graves a la producción de caña de azúcar venezolana. En cuanto a las restricciones a las importaciones desde Colombia se decidió que la Comisión de Ministros de Comercio de la CAN deberán tomar una decisión al respecto. Actualmente Venezuela continúa aplicando el régimen de licencias de importación al azúcar procedente de Colombia con los consecuentes reclamos.

De otro lado, Colombia le pide a Venezuela que elimine las preferencias arancelarias que se le otorgaron a los países centroamericanos, especialmente Guatemala, lo cual violenta ("perfora" en el argot comercial) la aplicación del arancel externo común, por cuanto las importaciones que realiza Venezuela desde Guatemala y Nicaragua gozan de una desgravación arancelaria del 100%.

Huevos de consumo humano

Se reclama a Venezuela retardo en la entrega de permisos sanitarios para los huevos de consumo humano de origen colombiano. Además, Colombia alega aplicación inadecuada de normas técnicas (grados). Venezuela acepta autorizar la importación de huevos sujetos a que sean de grado A, pero está en desacuerdo con la importación de huevos para consumo humano de grado superior (AA o AAA).

Reclamos comerciales más importantes de Venezuela a Colombia

Arroz

A mediados de 1997 los productores de arroz de Venezuela y Colombia llegaron a un acuerdo de comercio administrado, mediante el cual Venezuela restringe voluntariamente sus exportaciones hacia el vecino país. El acuerdo tuvo vigencia hasta el año 2000. El límite máximo de las exportaciones venezolanas se fijó en 100.000 toneladas de arroz paddy o su equivalente en arroz blanco o partido, en el período comprendido entre el 1 de febrero y el 31 de mayo de cada año. A pesar del acuerdo, Colombia ha cerrado prácticamente su mercado a las exportaciones venezolanas de arroz, sobre todo en 1999. Su argumento es que los sacos que sirven de empaque al arroz venezolano contienen una plaga. De todos modos, las restricciones impuestas por Colombia al arroz venezolano son violatorias de las normas por las cuales se rige la zona de libre comercio. Los daños al circuito del arroz venezolano son cuantiosos, por cuanto Colombia es en la práctica el único mercado de exportación para el cereal venezolano. El conflicto ha servido para llamar la atención sobre la debilidad de las ventajas competitivas del arroz venezolano, al depender de un sólo mercado de exportación. Posteriormente, desde el año 2000 Colombia ha dejado alegar razones sanitarias para impedir la entrada de arroz procedente de Venezuela, pero mantiene el requisito de que el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural otorgue previamente el "Visto Bueno" a las importaciones de arroz desde Venezuela.

¹⁴ Según información de prensa (*El Nacional*, 14-09-00, p. E-2) se estima que Venezuela importa desde Colombia más de 130.000 t. anualmente.

Azúcar

En 1997 se llegó a un acuerdo de comercio administrado para regular el comercio del azúcar entre ambos países. Sin embargo, Venezuela reclama que Colombia impone derechos arancelarios correctivos a sus exportaciones. Colombia alega que Venezuela importa azúcar desde Guatemala con una preferencia arancelaria de 100%. Ello crea condiciones para que luego el azúcar importado desde Centroamérica pueda ser reexportado hacia Colombia, violando las normas de origen (efecto de triangulación). Para la aplicación de derechos arancelarios compensatorios, Colombia se basa en la Decisión 371 referida al sistema andino de franjas de precios.

Licores

Venezuela reclama que los licores venezolanos exportados a Colombia son objeto de impuestos aplicados por los gobiernos regionales que lesionan el principio de que una vez ingresados a territorio colombiano deben recibir tratamiento de producto nacional, y en consecuencia no le pueden cobrar impuestos por encima de los que normalmente se cobran a los licores colombianos.

Cigarrillos

Venezuela exige mayor vigilancia en las fronteras para evitar la reexportación que hace Colombia a Venezuela de los cigarrillos originalmente vendidos a Colombia. Como se sabe, las exportaciones venezolanas de cigarrillo están exentas del pago de los impuestos al tabaco por lo que ingresan a un bajo precio en el mercado colombiano. Dicho precio es suficiente para estimular una reexportación (vía contrabando) hacia Venezuela de los cigarrillos que originalmente habían sido vendidos a Colombia. Otra denuncia es que cigarrillos de marcas colombianas (Boston y Premier) entran a Venezuela de contrabando.

Retardos en el otorgamiento de registros de importaciones

Venezuela reclama que los importadores colombianos de mercancías venezolanas, entre ellas las agroalimentarias, deben registrarse (inscribirse) en un registro de importadores establecido por el gobierno colombiano y además se le están exigiendo requisitos adicionales. Esta medida de orden administrativo entraba el comercio y eleva los costos de transacción y finalmente impide un aumento de las exportaciones de Venezuela hacia el país vecino.

El problema del transporte terrestre

La Decisión 399 de la JUNAC había establecido el libre tránsito intra-andino del transporte de carga. Sin embargo, el 12 de mayo de 1999, Venezuela decidió unilateralmente suspender el libre tránsito del transporte de carga colombiano por el territorio venezolano. La medida entró en vigencia el 15 de julio de 1999. El argumento de Venezuela es que la violencia y la incursión de la guerrilla colombiana impide que los transportistas venezolanos puedan transitar libremente por el territorio colombiano. En consecuencia, Colombia no está en condiciones de garantizar la

reciprocidad establecida en el Artículo 204 de la Decisión 399. Así, en la práctica, la guerrilla ejerce el efecto equivalente de una medida para-arancelaria al restringir el acceso de los transportistas venezolanos a Colombia. Venezuela también ha denunciado que el gobierno de Colombia subsidia en 26% los costos de transporte terrestre a los exportadores colombianos. Venezuela no otorga este subsidio a los exportadores ni a los transportistas, por lo tanto alega la existencia de competencia desleal. Los colombianos y algunos empresarios venezolanos denuncian la falta de competitividad del transporte venezolano: poco organizado, no acostumbrado a cumplir las reglamentaciones internacionales y nacionales para el transporte de carga, con unidades obsoletas y de baja capacidad que impiden obtener economías de escala. Algunos se preguntan por qué los transportistas venezolanos no esgrimieron el argumento de la guerrilla cuando se aprobó la Decisión 399, sabiendo que ya para aquel entonces la violencia y la guerrilla eran un problema.

La medida unilateral del gobierno venezolano obliga, durante el año de su vigencia, al transbordo de mercancías, enganche o cambio de cabezales en la frontera y transbordo de mercancías en contenedores, salvo algunas excepciones (químicos, petroquímicos, petróleo y gasolina, carga de automóviles, productos alimenticios perecederos refrigerados, mercancía cuyo destino es terceros países y carbón colombiano). Más recientemente, los ministros de comercio de ambos países firmaron un acuerdo en el cual se establece que la única modalidad de transbordo será el cambio de cabezales desde un camión colombiano a uno venezolano y viceversa. Esta decisión perjudica a los transportistas venezolanos, cuyas unidades de menor tamaño hacen difícil el enganche de cabezales. La CAN ha declarado ilegal la decisión unilateral de Venezuela. A pesar que Venezuela introdujo un recurso de apelación ante el Tribunal Andino de Justicia, éste falló en su contra el 5 de julio de 2000. Además ha advertido que si Venezuela no restablece el libre tránsito del transporte colombiano en su territorio se verá expuesto a sanciones y retaliaciones por los otros miembros de la CAN.¹⁵ El 3 de noviembre de 2000 venció el plazo otorgado a Venezuela para el cese de la medida de transbordo. Sin embargo, Venezuela se preparaba para introducir un recurso de revisión que prorrogaría la vigencia del transbordo en un lapso de 4-6 meses, mientras el Tribunal Andino de Justicia decide sobre la solicitud de revisión (*Diario El Universal*, 03-11-00, p. 2-1).

Los principales efectos de prohibición al libre tránsito del transporte colombiano por carreteras venezolanas son las siguientes:

- Eleva los costos de transporte e introduce retardos en la entrega de mercancías, lo cual obstaculiza el libre intercambio y la creación de comercio. La medida es una traba adicional al comercio bilateral en un momento en el cual la recesión económica en ambos países ha deprimido el intercambio comercial.
- Agrega un elemento adicional a las controversias comerciales y crea un clima poco propicio para el avance de la integración.

¹⁵ Venezuela es el país que mayores incumplimientos sobre decisiones del Tribunal Andino de Justicia tiene en su haber. Ello ha originado que los países de la CAN afectados por las restricciones impuestas por Venezuela al libre comercio andino terminen por ser autorizados para imponer restricciones a las importaciones de productos venezolanos. Estas generalmente consisten en la imposición de sobretasas arancelarias o aranceles punitivos a las importaciones de bienes provenientes de Venezuela, lo que le resta competitividad a la producción nacional en los mercados andinos. Las retaliaciones sufridas por Venezuela se deben a violaciones a la zona de libre comercio en el caso de las importaciones de ajo y cebolla provenientes de Perú y en el caso del café tostado proveniente de Colombia.

- Beneficia aparentemente a los transportistas venezolanos, al menos en el corto plazo. Sin embargo, el alza de los costos del transporte terrestre ha obligado a algunos exportadores venezolanos y colombianos a utilizar el transporte marítimo como sustituto. La industria siderúrgica venezolana, importante exportadora hacia el país vecino, ya había tomado previsiones, pues desde 1998 transporta por vía marítima sus productos. Esto debido a los continuos problemas que se presentaban con el transporte terrestre. La disminución de la demanda del servicio de transporte de carga venezolano se ha debido también a la caída del comercio bilateral. Según voceros de la Asociación Venezolana de Exportadores (AVEX), el problema del transbordo de carga no ha tenido todo el impacto negativo que se esperaba debido a las excepciones y a la posibilidad de realizar transporte por vía marítima. Al parecer, la medida no ha surtido los efectos esperados para los transportistas venezolanos y éstos, más temprano que tarde, deberán iniciar un proceso de reestructuración del servicio que ofrecen para elevar la competitividad. Para ello debería diseñarse una adecuada política de apoyo por parte del gobierno venezolano.
- Venezuela pudiera resultar más perjudicada que Colombia en términos netos, pues hasta 1998 mantuvo una balanza comercial favorable. El alza de los costos de transporte y las pérdidas de eficiencia creadas unidos a la fuerte apreciación del tipo de cambio real frente a Colombia le resta competitividad a las exportaciones hacia Colombia.
- Obliga a una discusión que probablemente servirá para sincerar el proceso de integración entre Colombia y Venezuela, y a definir normas más transparentes para el transporte de carga intra-andino.
- Un informe confidencial del Ministerio de Comercio Exterior de Colombia concluía que la medida de transbordo decretada por Venezuela ha incrementado la corrupción en las aduanas y ha aumentado los costos de exportación hacia Venezuela, lo cual afecta negativamente la competitividad de los productos colombianos en el mercado venezolano. El estudio también indica que, como consecuencia de la medida de transbordo, aumentó el saqueo de contenedores y robo de mercancías. De otro lado, se aduce que existe un exceso de discrecionalidad por parte de los funcionarios aduanales lo que termina por estimular la corrupción (para más detalles véase Diario *El Nacional*, 14-09-00, p. E-2).

Aunque la decisión de la CAN, le otorga desde el punto de vista legal derechos a Colombia para exigir penalizaciones a Venezuela, en la práctica, Colombia ha preferido no ejercerlos para evitar agravar las relaciones económicas bilaterales, sobre todo, en un momento en que las exportaciones colombianas hacia Venezuela están aumentando (desde el año 2000).

V. LOS PROBLEMAS DE LAS ADUANAS: LA POSICION DE LA CAMARA VENEZOLANO COLOMBIANA DE INTEGRACION ECONOMICA (CAVECOL)

En dos documentos elaborados por CAVECOL [2000a y 2000b] para ser presentados ante el gobierno nacional se plantea el grave problema de las aduanas venezolanas, especialmente de aquellas ubicadas en los estados Táchira y Zulia, a través de las cuales se realiza aproximadamente el 80% del intercambio comercial con Colombia (véase también Diario *El Nacional*, 12-10-00, p. E-2). En ese documento se exige del gobierno nacional el inicio de un proceso de mejoramiento de la infraestructura y del funcionamiento de las aduanas dado que la situación actual eleva los costos de transacción (fletes, retardos y pérdidas de mercancías, pagos a funcionarios, etc.) e impide un mejor desenvolvimiento de los flujos de comercio bilateral. Un breve resumen de las recomendaciones que CAVECOL le hace al gobierno nacional se presenta seguidamente:

1. Se debe realizar en un lapso de 5 años una inversión inicial mínima de US\$ 2.000 millones a la par que se debe minimizar el contrabando, controlar la evasión y establecer mecanismos de auditoría, control y sanción.
2. De la inversión necesaria un 35% (US\$ 700 millones se debe destinar a la sistematización de procesos aduaneros, a la capacitación de personal técnico y a la ejecución de un plan de información y automatización. El restante 65% (US\$ 1.300 millones) se utilizaría en la ejecución de proyectos de infraestructura, almacenaje, depósitos, traqueo de barcos y construcción de oficinas administrativas.
3. Se deben simplificar los trámites y procesos, establecer el funcionamiento de las aduanas de frontera terrestre las 24 horas del día durante los 365 días del año y cumplir con los horarios establecidos; homologar el horario de las taquillas bancarias con el de las aduanas, mejorar y modernizar el sistema vial fronterizo y construir la infraestructura mínima requerida; garantizar la presencia continua de los funcionarios que emiten permisos fitosanitarios, evitar la alta rotación de personal y establecer mecanismos de coordinación entre el resguardo nacional y los técnicos de aduanas, de manera tal que se evite la manipulación excesiva de la carga que origina pérdidas y gastos adicionales; combatir la corrupción y el alto grado de discrecionalidad con que actúan los funcionarios, mejorar los sistemas de información y el equipamiento para agilizar los procedimientos.
4. CAVECOL [2000a] también exige que se le debe dar prioridad a acciones destinadas a especificar claramente los procesos y documentos necesarios para las partes involucradas en la transacción; simplificar y automatizar los procedimientos aduaneros; mejorar la calidad profesional y ética de los recursos humanos trabajando en las aduanas; informar y divulgar ampliamente los cambios y modificaciones en los procedimientos aduanales.

VI. LA OPINION DE UN GRUPO DE EXPERTOS SOBRE LAS TRABAS MAS IMPORTANTES AL COMERCIO BILATERAL AGROALIMENTARIO

Los 16 expertos consultados a través del cuestionario mencionado en el capítulo introductorio consideran que las cinco principales trabas no arancelarias más importantes que se convierten en un obstáculo para el crecimiento del comercio bilateral agroalimentario de acuerdo con la puntuación obtenida son las siguientes:¹⁶

CUADRO 1
LAS CINCO TRABAS MAS IMPORTANTES AL
COMERCIO BILATERAL AGROALIMENTARIO SEGUN UN GRUPO DE EXPERTOS

| | |
|--|----------------|
| 1. Inestabilidad macroeconómica (violentas fluctuaciones del tipo de cambio, recesión económica, etc.). | 53 pts. |
| 2. Utilización indebida de las salvaguardas (prohibiciones para importar, aplicación del régimen de licencias previas a importaciones provenientes de cualquiera de los dos países). | 40 pts. |
| 3. El desacato a las decisiones de la Comunidad Andina para hacer respetar las normas que rigen la zona de libre comercio. | 30 pts. |
| 4. Falta de armonización de las normas y procedimientos aduaneros. | 25 pts. |
| 5. Retardo en la entrega de permisos fitosanitarios, y otras trabas administrativas para importar o exportar. | 22 pts. |

Fuente: Cuestionario aplicado a expertos y cálculos propios.

Los resultados anteriores parecieran confirmar lo encontrado en estudios previos. Sin embargo, en este caso los expertos consideran que la principal traba no arancelaria al comercio bilateral agroalimentario es la inestabilidad macroeconómica. Ello se explica porque el comercio bilateral depende en relación directa del ritmo de actividad económica (producto interno bruto). De otro lado, cuando se dan violentas fluctuaciones cambiarias (excesiva devaluación real por parte de uno de los países) es de esperar que surjan prácticas y restricciones para-arancelarias tendientes a proteger la producción nacional por el país que pierde competitividad debido a la volatilidad cambiaria de su socio comercial. La consecuencia es la que se refleja en el resto de las principales trabas no arancelarias seleccionadas como más importantes (utilización indebida de salvaguardas, violaciones a la zona de libre comercio, retardos administrativos en la entrega de permisos sanitarios para importar, aplicación inadecuada de normas técnicas, etc.). Finalmente, los expertos consultados perciben que es necesario mejorar y unificar los procedimientos aduaneros (traba no arancelaria

¹⁶ La metodología adoptada para priorizar las cinco principales trabas no arancelarias consistió en asignarle a las cinco más importantes que seleccionó cada entrevistado una puntuación máxima de 5 y mínima de 1 en orden decreciente de acuerdo con el grado de importancia. En consecuencia, se considera que las cinco trabas más importantes, según los expertos entrevistados, son aquellas que obtuvieron mayor puntuación.

ubicada en el cuarto lugar). Curiosamente a pesar de la gravedad de este problema, sobre el cual también se ha pronunciado CAVECOL, y aunque Venezuela y Colombia acordaron en 1997 reunir periódicamente un grupo de trabajo para avanzar en el proceso de mejoramiento y unificación de los procedimientos aduaneros la situación de las aduanas no ha mejorado. Dicho grupo de trabajo dejó de reunirse durante más de dos años, y para finales del año 2000 no se habían reanudado los encuentros.

VII. DISCUSION Y CONCLUSIONES SOBRE LAS POSIBLES SOLUCIONES A LAS CINCO TRABAS MAS IMPORTANTES AL COMERCIO BILATERAL AGROALIMENTARIO

En el cuadro siguiente se presenta un resumen de las soluciones que sugieren los expertos entrevistados para enfrentar las cinco trabas más importantes que afectan al comercio bilateral agroalimentario.

CUADRO 2
LAS SOLUCIONES PROPUESTAS POR LOS EXPERTOS A LAS CINCO PRINCIPALES TRABAS NO ARANCELARIAS EN EL COMERCIO BILATERAL AGROALIMENTARIO

| Traba no arancelaria al comercio bilateral agroalimentario | Posibles soluciones según los expertos consultados |
|--|---|
| 1. Inestabilidad macroeconómica (violentas fluctuaciones del tipo de cambio, recesión económica, etc.). | Los respectivos gobiernos deben priorizar la estabilización de la economía y profundizar en la armonización de políticas macroeconómicas definiendo metas a cumplir sobre variables específicas (tasa de inflación, tasa de interés, déficit fiscal, etc.). |
| 2. Utilización indebida de las salvaguardas (prohibiciones para importar, aplicación del régimen de licencias previas a importaciones provenientes de cualquiera de los dos países). | Fortalecer el compromiso político de los gobiernos con el proceso de integración económica andina; mejorar la normativa y la transparencia de las salvaguardas para evitar la discrecionalidad; fortalecer la institucionalidad de la CAN; agilizar las investigaciones y la toma de decisiones en relación a las controversias; abrir espacios para solución de controversias directamente por las partes; fortalecimiento de la normativa de la CAN para promover la competencia; desarrollar planes de reestructuración y mejora de competitividad en las cadenas agroalimentarias con problemas; actitud más activa de las cámaras de comercio y de los exportadores e importadores de ambos países para defender el cumplimiento de las normas comunitarias que rigen la zona de libre comercio. |
| 3. El desacato a las decisiones de la comunidad andina para hacer respetar las normas que rigen la zona de libre comercio. | Fortalecer el compromiso político de los gobiernos con el proceso de integración económica andina y la institucionalidad de la CAN; lograr que el sector privado sea más proactivo y vigile el cumplimiento de la normativa andina; crear espacios para la solución de controversias en la cual puedan participar los sectores privados involucrados; mejorar la normativa y aplicar con fuerza mecanismos de compensación más punitivos para penalizar a los violadores de la normativa. |
| 4. Falta de armonización de las normas y procedimientos aduaneros. | Acelerar la automatización de procedimientos aduaneros en ambos países; reforzar las sanciones a quienes violen las normas; armonizar documentos y procedimientos aduaneros; perfeccionar la unión aduanera para eliminar o disminuir normas de origen y necesidades de trámites aduaneros; armonizar niveles de aplicación del impuesto al valor agregado (IVA); mejorar la divulgación de las normas aduaneras que se han armonizado. |
| 5. Retardo en la entrega de permisos sanitarios, y otras trabas administrativas para importar o exportar. | Estabilizar la economía y evitar apreciaciones exageradas del tipo de cambio real; fortalecer el compromiso político de los gobiernos con el proceso de integración económica andina; fortalecer la normativa andina y su transparencia en materia de permisos fito y zoonosanitarios; redefinir la política agropecuaria común andina (PACA); crear sistemas punitivos efectivos para los funcionarios que promueven los retardos en la entrega de permisos sanitarios; actitud más proactiva de los gremios empresariales afectados para denunciar los retardos. |

Tomando como referencia las opiniones emitidas por los expertos consultados sobre las posibles soluciones a las cinco trabas arancelarias más importantes se pueden enunciar los siguientes comentarios y conclusiones:

- La inestabilidad y volatilidad de las economías se convierte en la traba no arancelaria más importante al comercio bilateral agroalimentario. Dicha inestabilidad se manifiesta entre otras cosas en la disminución del PIB, del empleo y en fluctuaciones violentas del tipo de cambio. Otros trabajos (Gutiérrez [2001]) han verificado empíricamente que existe una relación positiva entre el nivel del PIB de Colombia y Venezuela y el valor del comercio bilateral agroalimentario. La situación de 1999 fue reveladora de los perniciosos efectos de la caída del PIB en ambas economías sobre los valores del comercio bilateral en general y agroalimentario en particular.¹⁷ De otro lado, las fuertes devaluaciones reales en que incurre cualquiera de los socios cuando tiene que aplicar un programa de estabilización macroeconómica se traduce en ganancias temporales de competitividad para el país que devalúa en mayor proporción con relación a sus correspondientes tasas de inflación. La consecuencia inmediata es 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. Estas prácticas violatorias son de la más variada naturaleza, desde retardos administrativos y en la entrega de permisos sanitarios para importar, hasta aplicación indebida de salvaguardas o no acatamiento de las decisiones que toma la institucionalidad andina. En consecuencia, luce necesario como una condición de partida para revitalizar la integración andina en general, y en particular el comercio bilateral agroalimentario entre Colombia y Venezuela, 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. Para esto se requiere, más allá de los esfuerzos que realiza cada país por separado, avanzar en el proceso de armonización de políticas macroeconómicas definir metas precisas a alcanzar, sobre todo en materia de déficit fiscal, tasas de inflación, tasas de interés y variación de los tipos de cambio.
- De las opiniones emitidas por los expertos surge como prioridad el fortalecimiento de los compromisos de los gobiernos con el proceso de integración entre Colombia y Venezuela y de la Comunidad Andina. La voluntad política que se demanda allanaría el camino para solucionar las controversias actuales que afectan al comercio bilateral general y agroalimentario, así como para acatar las decisiones y normas legales que rigen a la CAN y simultáneamente promover reformas necesarias en la institucionalidad andina. Los gobiernos de Venezuela y Colombia deben asimilar la idea de que bajo las actuales circunstancias económicas del mundo, la integración económica luce como una alternativa viable para insertarse con mayores posibilidades de éxito en los procesos marcados por el signo de la globalización.
- La superación de los efectos perversos de las trabas no arancelarias requiere de una participación permanente de los gremios y de los actores privados que participan activamente en el comercio

¹⁷ Según la información suministrada por la Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI, Venezuela) y el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, Colombia) en 1999 paralelamente a la disminución del PIB en ambos países el valor del comercio bilateral en US\$ corrientes cayó en 22%. También es bueno señalar que en ese año mientras Colombia mantuvo sus exportaciones hacia Venezuela estables no sucedió lo mismo con las exportaciones de Venezuela hacia Colombia, las cuales cayeron en 37%, produciéndose, por primera vez en varios años, un saldo deficitario de la balanza comercial de Venezuela con Colombia (en el orden de US\$ 110 millones).

bilateral agroalimentario. A ellos les corresponde alertar y llamar la atención sobre las desviaciones y los problemas que obstaculizan el comercio bilateral agroalimentario.

- Los problemas relacionados con la falta de armonización en los procedimientos aduaneros y otros que se relacionan directamente con el funcionamiento de las aduanas deben tener prioridad. No es justificable de ninguna manera que Venezuela y Colombia hayan suspendido durante tanto tiempo las negociaciones para armonizar los procedimientos aduaneros. Tampoco es justificable que Venezuela no hubiera adoptado medidas efectivas para modernizar su sistema de aduanas, combatir la corrupción y agilizar los trámites. Ello requiere de voluntad política y de presión permanente por parte del sector privado para eliminar las trabas no arancelarias que se generan como consecuencia de la problemática de las aduanas. Las recomendaciones de CAVECOL en sendos documentos (CAVECOL [2000a y 2000b], ya analizados y citados en este trabajo son un buen punto de partida para iniciar el mejoramiento del funcionamiento de las aduanas en la frontera entre Colombia y Venezuela. Es también necesario reiniciar el trabajo del grupo binacional técnico de aduanas con miras a introducir las reformas y la armonización de los procedimientos aduaneros.
- Aunque algunas de las trabas no arancelarias, sobre todo las que tienen que ver con las violaciones de la zona de libre comercio y otras restricciones para-arancelarias (retardos en la entrega de permisos sanitarios, licencias de importación, etc.), tienen su origen en las situaciones de recesión económica y de exagerada apreciación de los tipos de cambio real, no menos cierto es que los gobiernos pierden la perspectiva de largo plazo sobre la integración económica como alternativa en un contexto donde las relaciones económicas tienden a globalizarse. La perspectiva de largo plazo requiere de una justa apreciación de los beneficios y de los costos que implica la integración económica, de los sectores y cadenas agroproductivas que serán más perjudicadas y beneficiadas al liberarse el comercio y los flujos de capitales intrabloque. Si esto se tiene claro se podrán diseñar e implementar programas de reestructuración productiva y de mejoras de competitividad para las cadenas agroalimentarias que reclaman mayor protección. Si se pierde la perspectiva, entonces los gobiernos de ambos países terminan por sucumbir ante las demandas de los gremios de productores afectados y los buscadores de rentas. La consecuencia inmediata es la violación de las normas de libre comercio que ellos se comprometieron a cumplir. Es por ello que parte de las soluciones a las trabas no arancelarias está directamente vinculada al diseño e instrumentación de estrategias para mejorar la competitividad de las cadenas productivas con mayores problemas en el comercio bilateral agroalimentario. Las soluciones también requieren suficiente voluntad para aceptar que en algunos casos las cadenas productivas tienen muy pocas posibilidades de ser competitivas, y por lo tanto, los recursos que se invierten en su funcionamiento deben ser reorientados hacia sectores capaces de enfrentarse al reto de la liberación comercial intra-andina. Si este planteamiento se asume, entonces se reducirán las posibilidades de tener que violentar la normativa de la CAN para proteger productores y sectores con baja competitividad, mientras que se castiga a los consumidores nacionales y se promueve la ineficiencia productiva con pérdidas netas para la sociedad en términos de bienestar económico.
- Las trabas no arancelarias aquí señaladas, aunque se convierten en un obstáculo para el crecimiento y la eficiencia del comercio bilateral agroalimentario, no impidieron que éste se expandiera en la década de los años noventa, sobre todo desde 1992 (año de inicio de la zona de libre comercio entre Venezuela y Colombia). Sin embargo, en este trabajo se ha querido

llamar la atención sobre la importancia de las trabas no arancelarias y el orden de prioridades que los expertos consultados le otorgan. No siempre está claro para los gobiernos de ambos países y para el resto de actores interesados que las trabas no arancelarias es necesario eliminarlas o minimizarlas. También es necesario otorgarles la prioridad requerida en la agenda de negociaciones y en los planes gubernamentales, si en verdad se quiere avanzar en el proceso de integración económica entre Venezuela y Colombia.

BIBLIOGRAFIA

- AYALA, JOSÉ. *Instituciones y economía*. México: Fondo de Cultura Económica. 1999.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - BID. *Integración y comercio en América*. Nota periódica diciembre 2000. Departamento de Integración y Programas Regionales. Washington, D.C. 2000.
- BARRERA, CRISTINA; DÁVILA, OSWALDO Y MEINARDUS, MARC (COORDS.). *Integración y burocracia trabas no arancelarias*. Integración Andina 2. Caracas: Fundación Friedrich Herbert-Edit. Nueva Sociedad. 1991.
- BARRERA, CRISTINA. "Trabas burocrático administrativas en el comercio andino: cinco estudios de casos", en Barrera, Cristina; Dávila, Oswaldo y Meinardus, Marc (Coords.). *Integración y burocracia trabas no arancelarias*. Integración Andina 2, pp. 39-91. Caracas: Fundación Friedrich Herbert-Edit. Nueva Sociedad. 1991.
- CALELLO, HUGO Y NEHAUS SUSANA. *La investigación en las ciencias humanas. Método teoría y crítica*. Serie Manuales Universitarios. Caracas: Fondo editorial Tropykos.1985.
- CÁMARA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA VENEZOLANA-COLOMBIANA (CAVECOL). "Estudio para evaluar la situación de las aduanas venezolanas" (mimeo). Caracas. 2000^a.
- _____ . "Propuestas a la constituyente económica" (mimeo). Caracas. 2000b.
- COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES - CAN. *Encuesta de opinión realizada entre los empresarios asistentes al Tercer Foro Empresarial Andino*. 2000.
- Disponible en internet: <http://www.comunidadandina.org>
- EGGERTSSON, THRÁINN. *El comportamiento económico y las instituciones*. Madrid: Alianza Economía. 1995.
- FRANCÉS, ANTONIO Y PALACIOS, LUISA. *Resultados económicos del Pacto Andino*. Caracas: IESA, Centro de Gerencia Estratégica y Competitividad. 1996.
- GARCÍA LARRALDE, HUMBERTO. "Potencialidades de la Integración Andina: la Perspectiva Venezolana" (mimeo), estudio preparado para el Stanford/ILDIS proyecto sobre Integración Andina, Caracas. 1993.
- GUTIÉRREZ, ALEJANDRO. "El comercio bilateral entre Venezuela y Colombia: evolución, tendencias recientes y características relevantes", *Integración & Comercio*, Año 2, N° 6, pp. 35-64. Buenos Aires: BID-INTAL. 1998.
- _____ . "El comercio bilateral agroalimentario entre Colombia y Venezuela: evaluación, principales problemas y perspectivas", Tesis Doctoral inédita. Universidad Central de Venezuela, Centro de Estudios del Desarrollo. Caracas. 2001.

NORTH, DOUGLASS. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press. 1990.

OCAMPO, JOSÉ A. Y VILLAR, LEONARDO. "Trayectoria y vicisitudes de la apertura económica colombiana". *Pensamiento Iberoamericano* N° 21, pp. 165-185. 1992.

REYNOLDS, CLARK W. "Growth, Trade and Integration Open Regionalism and Social Access: Approaches to Integration in the Américas", Versión revisada del trabajo presentado en el 48th Congress of Americanists (ICA), Stockholm/Upsala, 4-9 de julio de 1994. 1995.

REYNOLDS, CLARK, THOUMI, FRANCISCO AND WETTMANN, REINHART. "A Case for Open Regionalism in the Andes Policy Implications of Andean Integration in a Period of Hemispheric Liberalization and Structural Adjustment", version revisada a ser publicada por USAID/ILDIS-Friedrich Ebert Stiftung, y el North American Forum, Stanford University. 1995.

VINER, JACOB. *The customs union issue*. Carnegie Endowment for International Peace. 1950.

VIVAS, ALEJANDRO. "Perspectivas de la integración andina: estudio de Colombia" (mimeo), estudio preparado para el Stanford/ILDIS proyecto sobre Integración Andina, Bogotá. 1993.

PUBLICACIONES DE INTAL

PUBLICACIONES PERIÓDICAS

Integración & Comercio. Revista cuatrimestral (español e inglés) por suscripción o en forma individual.

INTAL Carta Mensual (español, inglés y portugués - Internet).

INFORMES SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN

Informe ANDINO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

Informe CENTROAMERICANO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

Informe MERCOSUR. Publicación anual (español, inglés y portugués).

INFORMES ESPECIALES

Integración energética en el Cono Sur (español). Mario A. Wieggers. 1996.

Integración en el Sector Transporte en el Cono Sur (español):

Transporte Terrestre. José Alex Sant'Anna. 1997.

Puertos y vías navegables. Martín Sgut. 1997.

Los ferrocarriles y su contribución al comercio internacional. Ian Thomson. 1997.

El impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR (español y portugués). Juan José Taccone y Luis Jorge Garay (Eds.) 1999.

Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana. Español (Internet).

INTAL: 35 años de Compromiso con la Integración Regional. Español.

América Latina a principios del Siglo XXI: Integración, Identidad y Globalización. Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas. Español (Internet).

DOCUMENTOS DE TRABAJO

The Integration Movement in the Caribbean at Crossroads: Towards a New Approach of Integration (inglés). Uziel Nogueira. 1997.

MERCOSUL e Comércio Agropecuario (portugués). Ives Chaloult y Guillermo Hillcoat. 1997.

Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela (español). Eglé Iturbe de Blanco. 1997.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Integración y democracia en América Latina y el Caribe (español). Alvaro Tirado Mejía. 1997.

Estado de evolución en la elaboración e implementación de las Normas ISO 14.000 y CODEX Alimentarius (español). Laura Berón. 1997.

Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR (español). Vicente Garnelo. 1998.

Comercio Electrónico: conceptos y reflexiones básicas (español). Gerardo Gariboldi. 1999.

Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada (español). Rubens Lopes Braga. 1999.

La dimensión cultural: base para el desarrollo de América Latina y el Caribe: desde la solidaridad hacia la integración (español). Alejandra Radl. 2000.

Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo (español). Bernardo Kliksberg. 2000.

Los países pequeños: Su rol en los procesos de integración (español). Lincoln Bizzozero - Sergio Abreu. 2000.

BASES DE DATOS - SOFTWARE

DATAINTAL (CD-ROM) Sistema de estadísticas de comercio de América

Base INTAL MERCOSUR (BIM)

Base de datos bibliográficos (INTEG)

Directorio de las Relaciones Económicas de América Latina y el Caribe con Asia-Pacífico (CD-ROM)

Instrumentos básicos de integración económica en América Latina y el Caribe - II. Actualizada a Junio 2001.

Rueda de Negocios

PUBLICACIONES DE INTAL/ITD/STA

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana (español). Florencio Ballesteros. 1998.

Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s (inglés). Robert Devlin y Ricardo Ffrench-Davis. 1998.

Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA (inglés). Antoni Esteveordal. 1999.

El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción (español). Jaime Granados. 1999.

The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR. (inglés). Antoni Esteveordal, Junichi Goto y Raúl Saez. 2000.

¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo en las Américas? Robert Devlin y Antoni Esteveordal. 2001 (también disponible en inglés).

Metodología para el análisis de regímenes de origen. Aplicación en el caso de las Américas (español). Luis J. Garay S. y Rafael Cornejo. 2001.

A ALCA no limiar do século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica (português). Antonio José Ferreira Simões. 2002.

The Outlier Sectors: Areas of Non-Free Trade in the North American Free Trade Agreement (inglés). Eric Miller. 2002.

Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia (español). Alejandro Gutiérrez S.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

ALCA: Un proceso en marcha (español). Nohra Rey de Marulanda. 1998.

The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration (inglés). Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. 1999.

Government Procurement and Free Trade in the Americas (inglés). Jorge Claro de la Maza y Roberto Cambor. 1999.

- Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects* (inglés). Eric Miller. 1999.
- The FTAA: Some Longer Term Issues* (inglés). Robert Devlin, Antoni Esteveordal y Luis Jorge Garay. 1999.
- The Free Trade Area of the Americas and MERCOSUR-European Union Free Trade Processes: Can they Learn from Each Other?* (inglés). Robert Devlin. 2000.
- Negotiating Market Access between the European Union and MERCOSUR: Issues and Prospects* (inglés). Antoni Esteveordal y Ekaterina Krivonos. 2000.
- La integración comercial centroamericana: Un marco interpretativo y cursos de acción plausible* (español). Jaime Granados. 2001.
- NAFTA and the Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA* (inglés). J. Ernesto López-Córdova. 2001.
- Breaking from Isolation: Suriname's Participation in Regional Integration Initiatives* (inglés). Anneke Jessen y Andrew Katona. 2001.
- Regional Public Goods in Official Development Assistance* (inglés). Marco Ferroni. 2001.
- Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico* (español: Internet). Mikio Kuwayama. 2001 (también disponible en inglés).
- El proceso de formulación de la Política Comercial. Nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental* (español e inglés). 2002.
- Mercosul em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil* (portugués). Paulo Roberto de Almeida. 2002.
- Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina* (español). Jacint Jordana y Carles Ramió. 2002.

PUBLICACIONES DE INT/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO

- El Mercado Común del Sur: MERCOSUR*. Martin Arocena. Documento de Trabajo # 203. Septiembre 1995 (también disponible en inglés).
- De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos*. Robert Devlin y Luis Jorge Garay. Documento de Trabajo # 210. Julio 1996 (también disponible en inglés).
- Facts, Fallacies and Free Trade: A Note on Linking Trade Integration to Labor Standards*. Donald J. Robbins. Working Paper # 214. Mayo 1997.
- What can European Experience Teach Latin America About Integration*. L.A. Winters. Working Paper # 215. Mayo 1997.
- Economic Integration and Equal Distribution*. Willem Molle. Working Paper # 216. Mayo 1997.
- Hacia el libre comercio en el Hemisferio Occidental: El proceso del ALCA y el apoyo técnico del Banco Interamericano de Desarrollo*. Enrique V. Iglesias. Documento de Trabajo # 218. Julio 1997 (también disponible en inglés).
- Convergence and Divergence Between NAFTA, Chile, and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration*. Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Jeffrey D. Lewis y Sherman Robinson. Working Paper # 219. Mayo 1997.
- La infraestructura de transporte en América Latina*. Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 220. Julio 1997 (también disponible en inglés).
- MERCOSUR: Logros y desafíos*. Carlos Sepúlveda y Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 213. Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

PUBLICACIONES ESPECIALES

Nota Periódica sobre Integración y Comercio en América, Julio 1995; Febrero, Agosto y Diciembre 1996; Julio y Diciembre 1997; Agosto y Diciembre 1998; Febrero y Octubre 1999; Octubre y Diciembre 2000; Mayo 2002. (también disponible en inglés y las versiones 1997 disponibles en portugués).

El Euro y su efecto sobre la economía y la integración en América Latina y el Caribe. Roberto Zahler. Trabajo presentado en el seminario "El Euro y su impacto internacional" con ocasión de la 40ª Asamblea de Gobernadores del BID, Francia, Marzo 16, 1999 (también disponible en inglés).

Separata del Informe de 1996 sobre Progreso Económico y Social en América Latina. Parte II, Capítulo 2: Liberalización comercial. 1996 (también disponible en inglés).

Unión Económica y Monetaria Europea: Avances recientes y posibles implicaciones para América Latina y el Caribe. Marzo 1997 (también disponible en inglés).

Globalización e Integración Regional: consecuencias para América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el Seminario sobre "Una visión crítica de la globalidad", México D.F., Noviembre 1997 (también disponible en inglés).

Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas. Luis Jorge Garay y Antoni Estevadeordal. Junio 1995 (también disponible en inglés).

El nuevo rostro de la integración regional en América Latina y el Caribe. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe, Montevideo, Julio 1997 (también disponible en inglés).

El Área de Libre Comercio de las Américas: De Miami a Belo Horizonte. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el III Foro Empresarial de las Américas, Belo Horizonte, Mayo 1997 (inglés, español y portugués).

Asociación Transpacífica: El papel de América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la XII Reunión General Internacional del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC XII), Santiago, Septiembre 1997 (también disponible en inglés).