



**Título:** Barreras comerciales: amenazas y oportunidades para las economías en desarrollo.

**Autor:** Mónica Flórez Cáceres.

**Programa:** Especialización en Gerencia de Comercio Internacional

**Facultad:** Ciencias Económicas

Bogotá, D. C., 11 de marzo de 2013

Correo electrónico: [monicaflorezc@hotmail.com](mailto:monicaflorezc@hotmail.com)

## ENSAYO

# BARRERAS COMERCIALES: AMENAZAS Y OPORTUNIDADES PARA LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO\*

MÓNICA L. FLÓREZ CÁCERES\*\*  
Marzo de 2013

## RESUMEN

Este ensayo sobre las barreras comerciales internacionales, es un análisis de los planteamientos de los autores que desde siglos atrás han establecido la importancia del comercio mundial y de los procesos globalizadores que hoy avanzan de manera acelerada, haciendo del mundo un conglomerado de redes económicas, culturales, sociales y ambientales, más interdependientes e interconectadas. Por tal motivo el papel de las barreras comerciales y en especial las barreras no arancelarias (BNA), han transformado su rol en el sistema comercial a medida que este también ha cambiado de acuerdo a los nuevos retos que impone la integración económica, sin importar el tamaño, la forma o la naturaleza de los países que, como Colombia, intentan insertarse en un mercado global más competitivo y exigente. De esta manera se analizó cómo las barreras comerciales cumplen un rol que va más allá de la protección de la industria nacional, respondiendo a intereses de orden político y macroeconómico, tratando de subsanar deficiencias estructurales de las economías que se adhieren a la dinámica de la integración comercial y económica. De la misma forma, se observó específicamente el caso de Colombia, que ante los nuevos desafíos debe manejar eficientemente las herramientas comerciales, como las barreras, en el proceso de internacionalización de su economía, antes que éstas puedan constituirse como una amenaza ante sus fallas estructurales.

**Palabras clave:** barreras comerciales, globalización, integración, amenazas, deficiencias.

## ABSTRACT

This essay on international trade barriers is an analysis of the approaches of the authors who for centuries have established the importance of world trade and globalization processes that today are progressing rapidly, making the world an interdependent and interconnected conglomerate of economic, cultural, social and environmental networks.

---

\* Documento elaborado como trabajo de grado para optar al título de Especialista en gerencia de comercio internacional en la Universidad Militar Nueva Granada.

\*\* Profesional en Relaciones Internacionales y Estudios Políticos Magna Cum Laude de la Universidad Militar Nueva Granada, candidata a especialista en gerencia de comercio internacional.

Therefore the role of trade barriers and especially non-tariff barriers (NTBs) have transformed in the trading system as this also changed according to the new challenges posed by economic integration, regardless of the size, shape or nature of countries like Colombia, which is trying to insert itself in a global market more competitive and demanding. This paper analyzed e how trade barriers have played a role that goes beyond the protection of domestic industry, responding to political and macroeconomic interests, trying, these ones, to cover structural weaknesses in the economies of countries in process of economical integration. In the same way, the case of Colombia is observed in order to identify new challenges that must be managed from business tools, such as barriers, in the process of internationalization of its economy, before they become a threat to its structural flaws.

**Key words:** trade barriers, globalization, integration, threats, deficiencies.

## **INTRODUCCIÓN**

La creciente interdependencia global que busca unificar conceptos dentro de un sistema internacional variado y complejo, conlleva a procesos que tienen efectos en todos los ámbitos del desarrollo humano y su vida en sociedad. Así pues, esto que tan sólo comenzó como una prueba en uno de los caminos que puede llevar al crecimiento y desarrollo económicos sostenible de las diferentes naciones, es hoy un arma de doble filo que reta a los diferentes países para valerse de un sinnúmero de herramientas que les permita blindarse ante los impactos más inminentes que puede traer consigo la inserción de sus economías en el mercado global.

De esta manera, el estudio realizado sobre el uso de las barreras comerciales en la era de los Tratados de Libre Comercio (TLC), cobra especial relevancia, pues más que una herramienta para proteger la industria nacional, ha sido un instrumento político y macroeconómico que se enmascara especialmente en forma de las barreras no arancelarias (BNA), para poder jugar un doble rol a nivel nacional e internacional, pues por un lado, los Estados muestran todos sus deseos de hacer parte de la avasallante globalización, y por otro lado buscan cubrir fallas estructurales y deficiencias en sus economías con imposición de barreras, que como se verá, tradicionalmente han sido seguros y garantías en los diferentes sistemas económicos que se han implementado a lo largo de la historia.

En este sentido, es interesante analizar cómo ha ocurrido este proceso a escala global, regional y local al nivel de Colombia, que con un tímido pero riesgoso comienzo ha decidido aventurarse en este proceso de internacionalización de su economía, que desde la negociación de sus incipientes TLC ha obtenido los primeros logros, pero que su etapa de aplicación es sobre la cual giran ahora todas las expectativas de un rico país, pobremente manejado, que ha eliminado muchos de los mitos que giran alrededor de las negociaciones entre países pequeños y países grandes.

De esta manera, el objetivo que siguió este escrito fue analizar desde una perspectiva histórica a nivel global, regional y local, el uso de las barreras comerciales en el comercio internacional como herramientas que van más allá de la protección de la industria nacional, respondiendo a intereses políticos y macroeconómicos, y que en el caso específico de Colombia han sido un instrumento fundamental para romper el paradigma de los Estados centro-periferia, avanzando en un camino lleno de retos y amenazas, que bien enfrentadas y administradas, podrán proporcionar los beneficios que teóricamente propone la integración económica internacional.

Por consiguiente, se recurrió a una revisión bibliográfica y analítica de textos históricos, información oficial, información estadística, e incluso opiniones y análisis de diferentes autores y organizaciones internacionales, que brindan datos esenciales para entender el tema de las barreras comerciales y la importancia que han tenido en los diferentes sistemas económicos que se han implementado, en una dinámica de ensayo y error a nivel global y a lo largo de la historia, que buscan sacar el máximo provecho de la interacción con otros agentes económicos del sistema internacional.

Consecuentemente, se procedió a consultar desde literatura clásica de la época de Adam Smith, hasta artículos y obras actuales que analizan el impacto de la creciente interdependencia a nivel global, y por supuesto el análisis de la etapa de negociación del TLC entre Estados Unidos y Colombia, que es el lapso en donde se puede evidenciar la eficacia y eficiencia del uso de las barreras comerciales como herramientas vitales en la negociación de un acuerdo comercial de gran magnitud, con consecuencias en las diferentes esferas de la vida nacional.

Así pues, después de dicha revisión, se llegó a la conclusión que la humanidad nunca dejará de recorrer y probar todos los medios que puedan producirle la satisfacción de sus necesidades, sin embargo, cabe decir que por la propia naturaleza ambiciosa y temeraria del hombre, este camino nunca tendrá fin, y al contrario sus acciones provocaran el surgimiento de nuevos retos que siempre suponen el inicio de un nuevo camino.

En este sentido, se cree que las barreras comerciales han surgido en efecto como salvaguardias de los productos y servicios que pueden ser fácilmente arrollados por industrias más productivas y competitivas, sobre todo en el caso de las economías en desarrollo como las latinoamericanas y la colombiana, tomando este rubro un papel de vital importancia, no sólo en la era del proteccionismo, sino en la actualidad para blindarse con este escudo que también tiene funciones políticas y macroeconómicas. Entonces, como es bien sabido, las economías regionales, y la colombiana, tienen fallas estructurales que pueden tener efectos devastadores dentro de la competencia en los mercados globales. Es por esto que se evidencia desde la negociación del TLC de Estados Unidos y Colombia, que las barreras comerciales cumplen roles que subsanan problemas de competitividad y productividad que siempre se han manejado desde políticas monetarias y cambiarias, incluyendo las BNA, tratando de modificar los

déficits tradicionales de la balanza comercial, y los efectos de los problemas anteriormente mencionados, que han encauzado a Colombia en un círculo vicioso que parece no tener fin.

De este modo, se rebate la opinión de Ramírez (2007), uno de los autores consultados que exalta de manera especial los beneficios del TLC con Estados Unidos, pues deja de lado factores culturales y sociales que pueden afectar los presupuestos maravillosos que teóricamente trae consigo la integración económica. Si bien, se llega a que efectivamente Colombia ha roto el paradigma del país centro – periferia, al haber logrado en un 95% sus propósitos de negociación, aún queda un largo camino para comprobar ese porcentaje en un terreno de aplicación sólido.

Empero, no se quiso fijar una postura anti globalizadora, al contrario, es preocupantes ver como naciones más pequeñas y con menos recursos que Colombia, tienen en la actualidad más de 32 TLC vigentes, mientras que Colombia empezó tímidamente este recorrido hace apenas algunos años. El problema, se concluyó, es que existen deficiencias que deben modificarse directamente y no a través del uso de barreras comerciales, en especial BNA, o a través de la política cambiaria. La competitividad y la productividad se dan desde la innovación y el desarrollo, para lo cual debe haber un ambiente honesto, sin corrupción, que permita destinar fondos eficientemente, para lograr el éxito que beneficia a todos.

En última medida, se puede decir que si bien la globalización y la integración económica son benéficas en muchos de sus aspectos, decir que todos saldrán triunfantes de la misma es un eufemismo, si ese sistema fuera la respuesta, hace siglos se habría dejado de experimentar con otros modelos, pues como todo, tiene sus desventajas y es que sin la existencia o con una clara disminución de las barreras comerciales, los países serán más susceptibles a los cambios drásticos que se produzcan en el comercio internacional, y sólo será la planeación y la preparación de un ambiente que apoye el establecimientos de objetivos claros, la clave para sacar provecho de las barreras para lo que fueron creadas, y en general de la idea que desde épocas de Smith se viene impulsando de un mundo libre desde todas sus perspectivas.

## **EFFECTIVIDAD DE LAS BARRERAS COMERCIALES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

En un mundo cada vez más globalizado e interdependiente, la eliminación de fronteras se presenta como una fuerte tendencia que afecta todos los ámbitos de la vida en sociedad. Los humanos y sus diferentes organizaciones deben enfrentar retos de diversa naturaleza que los obligan constantemente a modificar sus instituciones políticas, económicas, culturales y sociales.

Así pues, desde épocas de David Ricardo y Adam Smith, se abogaba por una liberalización de la economía que llevara a las naciones a aprovechar sus ventajas comparativas en el concurso del comercio internacional que como lo afirma Mochón (2001) en su obra 'Principios de la Economía', permite que cada país obtenga ventajas de su posición favorable con respecto a la producción de ciertos bienes para los cuales tiene condiciones y dotes especiales.

Sin embargo, en la puesta en práctica de los principios de una economía totalmente abierta, surgieron fallos del mercado, que llevaron a las autoridades de las diferentes naciones a imponer restricciones al libre comercio, generando políticas comerciales estratégicas, que responden a intereses que van más allá del combate contra la competencia desleal y se desvía a temas proteccionistas y de intereses macroeconómicos, y que en algunos casos, como el de Colombia, se rompen paradigmas como el de los Estados centro –periferia entrando en la dinámica de la inserción en los mercados internacionales con un sinnúmero de retos de origen endógeno y exógeno.

Así, Mochón (2001) explica que los argumentos empleados para justificar el establecimiento de este tipo de medidas, para protegerse de la agresividad de los mercados internacionales, son diversos: El primer argumento indica que se pretende es proteger a una industria que se considera estratégica para la seguridad nacional. Otra razón se remonta al objetivo de fomentar la industrialización mediante un *proceso de* sustitución de importaciones por productos fabricados en el propio país. Otros argumentos en defensa de las medidas proteccionistas son el desarrollo de industrias nacientes, que no tienen la capacidad de competir con las industrias del mismo sector de otro país, que tienen una mayor experiencia y cuentan con ayudas o subvenciones de sus gobiernos.

Adicional a estos argumentos, se encuentran razones de orden político que obedecen a estrategias que van más allá de un movimiento netamente económico, ejemplo de ello son los bloqueos y garrotes económicos que marginan a Cuba del comercio internacional, siendo esto a posteriori una ironía, pues precisamente en la capital cubana se realizó la reunión fundacional del General Agreement of Trade and Tariffs (GATT) en el año de 1948, que pretendía generar un acuerdo generalizado de preferencias arancelarias y eliminación de ciertas barreras al comercio internacional.

También se encuentran razones de seguridad, entendiéndose en este punto que un mayor control al flujo de mercancías y pasajeros, mantienen un área de influencia más segura para frenar el comercio de armas, narcóticos y demás elementos que amenazan la seguridad nacional.

De otro lado, se encuentran argumentos de orden cultural e ideológico, haciendo referencia a las fronteras (físicas y no físicas) que algunas naciones construyen con el firme propósito de proteger sus costumbres y tradiciones que pueden verse afectadas

por la utilización de diversos productos y servicios provenientes del extranjero. Estos bloqueos se veían y se ven con claridad en la época del mundo bipolar, y en países del Medio Oriente, China y Cuba, que actualmente restringen especialmente el acceso a información que podría afectar la legitimidad de las políticas y costumbres implantadas en estos países.

Así, se hace necesario en este punto especificar cuáles son los elementos de esas políticas comerciales que pueden llevar en efecto a la protección y apoyo a la industria nacional o a su debilitamiento con respecto a su competencia. Éstas barreras se dividen en dos grupos a saber: arancelarias y no arancelarias y se definen a continuación:

- Barreras Arancelarias

Son las que tradicionalmente se han implementado en la política comercial con el objeto de proteger la industria doméstica. El arancel es “un impuesto que el Gobierno exige a los extranjeros con el objeto de elevar su precio de venta en el mercado interior y así, proteger los productos nacionales para que no sufran la competencia de bienes más baratos” (Mochón, 2012; p. 279).

Estas medidas, proteccionistas en esencia, buscan desestimular el consumo de los productos importados en comparación con los productos nacionales, estos “pueden ser específicos o *ad valorem*: los primeros obligan al pago de una cantidad determinada por cada unidad del bien importado, por cada unidad de peso o cada unidad de volumen; los segundos se calculan como un porcentaje del valor de los bienes y son los que más se utilizan en la actualidad” (Navarrete, 1991; p.63).

Por lo tanto, y como cualquier barrera, produce efectos positivos y negativos, y depende exclusivamente de la propia industria nacional sacar el mejor provecho de las herramientas que su Gobierno le brinda, pues se corre el riesgo que al competir por precios con los productos extranjeros, se descuide el rubro de la calidad, exponiéndose a que los consumidores prefieran pagar un poco más por un mejor producto.

Si ello llegará a suceder habrá otro efecto: los consumidores tendrán que gastar más, y las presiones inflacionarias serán constantes. En síntesis y tal y como lo afirma Debraj Ray, “El arancel produce tres efectos inmediatos. En primer lugar, los compradores salen perdiendo: pagan un precio más alto. En segundo lugar, los vendedores salen ganando: perciben unos precios más altos. En tercer lugar, el Estado recauda ingresos arancelarios” (1998, p.645).

- Barreras No Arancelarias

Son medidas administrativas, financieras, comerciales, cambiarias, etc., que se presentan como alternativa al tradicional arancel, que muchas organizaciones internacionales buscan desestimar. Por tal razón, cuando hay una amenaza latente por un producto nacional se buscan otro tipo de estrategias proteccionistas que pueden ser peligrosas especialmente para la eficiencia de la industria nacional.

Entre estas medidas se encuentran los contingentes, que son restricciones cuantitativas que los gobiernos imponen a la importación de determinados bienes extranjeros según Mochón (2001). Esto quiere decir que se limitan las cantidades de un determinado bien para su importación independientemente del precio que éste reporte. De este modo el efecto inmediato será el aumento de los precios teniendo una oferta reducida y ninguna posibilidad de competencia. En la actualidad la Organización Mundial del Comercio los prohíbe y por tal motivo hay un litigio entre la Unión Europea y los países exportadores de banano de centro y sur América, debido a las estrictas medidas proteccionistas para el sector agropecuario de la zona Euro.

De otro lado se encuentran las medidas *antidumping*, que se refieren a los procedimientos que se pueden efectuar en caso que un producto nacional se vea amenazado por un producto que entre con un precio mucho menor que el nacional. Es un rubro controvertido pues para algunos es parte de la competencia en el mercado: jugar con mejores variables como el precio y la calidad, para este respecto, el artículo VI del GATT y del Acuerdo *Antidumping* entre miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) establece que:

*Se permite a los gobiernos actuar contra el dumping donde hay un genuino ("importante") daño a la industria nacional competidora. Con el fin de actuar en contra del dumping, el Gobierno debe tener la capacidad de demostrar que el dumping está tomando lugar, así tienen que calcular su impacto (mostrando qué tan bajo es el precio de la exportación en comparación con el precio del mercado doméstico del exportador), y así mismo deben demostrar que el dumping está causándoles daño o por lo menos amenazándolos de causarles alguno (2011, p.1).*

Asimismo, las subvenciones se encuentran íntimamente relacionadas con esta medida pues se trata de ayudas gubernamentales a las industrias domésticas que buscan abrirse paso en el mercado extranjero con precios más competitivos, constituyéndose así como uno de los orígenes del *dumping*.

De otro lado, existe otro tipo de medida denominado salvaguardia y que la OMC lo define como:

*Medidas "de urgencia" con respecto al aumento de las importaciones de determinados productos cuando esas importaciones hayan causado*



*o amenacen causar un daño grave a la rama de producción nacional del Miembro importador (artículo 2). Esas medidas, que en general adoptan la forma de suspensión de concesiones u obligaciones, pueden consistir en restricciones cuantitativas de las importaciones o aumentos de los derechos por encima de los tipos consolidados (2011, en línea).*

En general todas las medidas que se consideran como barreras no arancelarias se agrupan en el siguiente recuadro de la Organización Mundial de Comercio:

**Tabla N° 1:** Clasificación internacional de medidas no arancelarias.

<b>CUADRO C2: Clasificación internacional de medidas no arancelarias</b>
<b>A.</b> Medidas sanitarias y fitosanitarias
<b>B.</b> Obstáculos técnicos al comercio
<b>C.</b> Inspección previa a la expedición y otras formalidades
<b>D.</b> Medidas de control de los precios
<b>E.</b> Licencias, contingentes, prohibiciones y otras medidas de control de calidad
<b>F.</b> Cargas, impuestos y otras medidas para arancelarias
<b>G.</b> Medidas de financiación
<b>H.</b> Medidas anticompetitivas
<b>I.</b> Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio
<b>J.</b> Restricciones a la distribución
<b>K.</b> Restricciones relacionadas con los servicios de posventa
<b>L.</b> Subvenciones (excluidas las subvenciones a la exportación)
<b>M.</b> Restricciones a la contratación pública
<b>N.</b> Propiedad intelectual
<b>O.</b> Normas de origen
<b>P.</b> Medidas relacionadas con las exportaciones

**Fuente:** Informe sobre el comercio mundial 2012- Catálogo de medidas no arancelarias y medidas relativas a los servicios.

En síntesis, las barreras no arancelarias son aquellas medidas que han tenido un mayor auge en la era de los tratados de libre comercio (TLC), pues son regulaciones que funcionan como seguros adicionales para el propósito de proteger sus intereses, los cuales pueden cambiar de rumbo en época de crisis como se tratará posteriormente en este escrito. Sin embargo, para tratar este tema es necesario hacer, en primera medida, una revisión histórica de cómo han funcionado y evolucionado las barreras comerciales alrededor del mundo.

## Revisión histórica global, regional y local

Desde la gran depresión, se preveía la ineficacia creciente de las tradicionales barreras arancelarias, pues con la negociación de diferentes acuerdos comerciales en pro de la liberalización progresiva de la economía internacional, los países con mayor participación en el mercado internacional se quedaban sin las herramientas necesarias para proteger sus productos y sus economías en ciertos lapsos del ciclo económico.

Ejemplo de ello lo muestra Ballesteros (1998), cuando hace un recuento desde épocas de la gran depresión en el año de 1929, pues indica que por la caída del comercio mundial y el creciente celo nacional para poder solucionar los problemas de cada país, surgieron nuevos mecanismos proteccionistas más potentes pero más sutiles que el tradicional Arancel. De esta manera se comenzaron a ver las restricciones cuantitativas, dificultades para el pago, medidas de control de cambio e incluso los propios acuerdos bilaterales.

De esta forma, las barreras no arancelarias (BNA) se hacían presentes como un esquema que en teoría amenazaba al marco del comercio mundial, pero que en realidad eran dispositivos que buscaban las naciones más desarrolladas y más insertadas en el mercado mundial, para proteger sus intereses de orden macroeconómico, yendo más allá de salvaguardar su producción doméstica de la competencia desleal.

Como consecuencia de esta tendencia, Ballesteros afirma que se hicieron más relevantes los papeles de organismos como el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el alcance del GATT, dados sus esfuerzos para reducir las BNA y mantener un sistema libre y multilateral.

Sin embargo, uno de los actores principales del escenario Internacional, Estados Unidos, tuvo que recurrir a medidas drásticas para regular el impacto de dichas barreras en el mercado internacional y en la economía de países como el suyo, así fue como en 1971 se presentaron los "*Nixon Shocks*"<sup>1</sup> como un esfuerzo de los Estados Unidos, según Grieco (1990), para obligar a sus principales socios comerciales como Japón y la Comunidad Europea, para promover negociaciones que estuviesen dirigidas a revertir un progresivo y serio déficit en los pagos externos de Estados Unidos.

Así pues, se sabía de antemano que ese déficit obedecía a una disminución de la competitividad de los productos americanos a nivel internacional y a una inflación

---

<sup>1</sup> Se refiere a la medida implementada por el presidente de los Estados Unidos, Richard Nixon, "al renunciar a la convertibilidad del dólar en las cuentas oficiales y la imposición de un recargo de emergencia del 10% en prácticamente todas las importaciones sujetas a derechos arancelarios" (Grieco, 1990, p. 52)

inducida por una política macroeconómica mal planteada durante el gobierno de Nixon. A ello se sumó la revaluación exagerada del dólar y las prácticas discriminatorias a nivel comercial de países de la Comunidad Europea, que incluso actualmente se mantienen, especialmente en el sector agrícola, y que desestimulaban la entrada de los productos americanos a estos mercados.

Sin embargo, más adelante surgieron medidas todavía más sutiles pero altamente efectivas a la hora de imponer trabas para el ingreso de productos extranjeros. Esta ola de nuevas restricciones surgió como respuestas a la 'Crisis del Petróleo' de 1973, que desde su origen político generó un impacto en la economía mundial, y en especial, en la de los países más dependientes del petróleo para la época como lo eran Estados Unidos y los Países Bajos.

Estas medidas sutiles o BNA tomaron la forma de certificados de origen, certificados fitosanitarios, y otras contingentes administrativas que se mencionaron anteriormente. "El crecimiento de las barreras no arancelarias (BNA), sobre todo en los países desarrollados, se constata claramente. Alrededor de un 30% del comercio mundial está afectado por ellas y afecta especialmente a sectores como el agrícola, el textil y el acero..." (Ballesteros, 1998; p 36).

Así fue como en 1979 se celebró la séptima ronda de los países miembros del GATT, cuyo origen se perfeccionó en 1948 con el acuerdo fundacional de la Habana, Cuba y tras seis sesiones (Ginebra, Cuba- 1948; Annecy-1949; Turquía – 1951; Ginebra – 1956; Dillon-1962 y Kennedy – 1967) se lograron acuerdos trascendentales en Tokio que perfeccionaba y aumentaba el alcance del GATT, pues según Grieco (1990), este acuerdo tenía dos falencias principales: Por un lado a menudo fallaba en su intento de guiar ampliamente a los países en la legislación aplicada a nivel internacional en cuanto a la implementación de las BNA, y por otro lado permitía, de manera explícita a los países miembros del Acuerdo, implementar la que sería la Barrera No Arancelaria de mayor importancia y es la contratación pública discriminatoria.

En general, todas las rondas llegaban a ciertos acuerdos de importancia para una política general de comercio, pero en algunos casos estos logros sucumbían al llegar a los congresos de los países, por ejemplo al de Estados Unidos, que siempre encontró grandes limitaciones en la discusión política de dichas medidas. Sin embargo, y tal como consta en el documento de la OMC (2012) sobre la séptima ronda de Tokio en 1979, esa reunión logró reducir las tarifas de varios productos industriales hasta en un 33%, redujo de igual manera la aplicación de las BNA en otros productos y se lograron metas especiales en la industria aérea.

Sin embargo, según el mismo reporte, el mayor logro se alcanzó con el establecimiento de un esquema de seis códigos de barreras no arancelarias que especificaba obligaciones, reglas y derechos de los países signatarios en cuanto a esta

materia. Así, se podía forjar un marco institucional sobre el cual se podía verificar la correcta implementación de dichas medidas en los diferentes países; del mismo modo se podían solventar diferencias teniendo como base este marco y de igual manera se podían aplicar las sanciones respectivas a quienes se apartaran de la conducta allí especificada.

Dicho esquema consta de los siguientes puntos según el reporte de la OMC (2012) de la ronda de Tokio del GATT:

- Código de Valor (*CV Code*): Hace referencia al valor de la mercancía, indicando que este valor no debe ser inflado, debe responder al precio transaccional real.
- Procedimientos de licencia de importación (*LIC Code*): Indica qué procedimientos se deben eliminar para que la licencia de importación no cree distorsiones para ingresar a ese mercado.
- Prácticas *Antidumping* (*ADP Code*): Hace más estricta la aplicabilidad del Acuerdo *antidumping* de 1967, incluyendo temas de subsidios y contingentes. Hace más estricto el control de pruebas para determinar si los cargos de *dumping* son aplicables.
- Barreras técnicas al comercio (*TBT Code*): El objetivo de este código es disminuir las distorsiones del mercado por limitaciones de códigos nacionales de salubridad, seguridad y normas técnicas que hayan sido creadas con el propósito de imponer trabas al ingreso de productos extranjeros.
- Contratación Pública (*GPR Code*): Este se refiere a la eliminación de la discriminación de las entidades públicas en sus compras de bienes, obligando a proporcionar información específica acerca de sus compras y mantener un flujo libre de información por medio de licitaciones públicas.
- Subsidios y derechos compensatorios (*SCM Code*): Fue el punto neurálgico de negociación entre Estados Unidos y la Comunidad Europea pues imponía las pruebas de 'daño importante', es decir se tenía que probar que los subsidios no amenazaran a la industria doméstica del país objeto de exportación.

En suma, los 6 códigos proponían un esquema prometedor en el comercio mundial para la década de los ochenta, sin embargo, a mediados de este período las medidas se fueron haciendo insuficientes, y su alcance tan sólo en el sector de los productos dejaba por fuera a una variedad de servicios que constituían y constituyen, un gran porcentaje del comercio multilateral.

Así fue como en 1994 en una de las rondas del GATT se creó la Organización Mundial del Comercio (OMC), organismo que entró a regular el GATT y amplió su guía al tema de servicios y otras actividades de intermediación e información para maximizar los beneficios del comercio en el escenario internacional.

De esta manera, y según fuentes oficiales, la OMC cuenta actualmente con 158 países miembros y algunas organizaciones observadores, que se sumaron a un compromiso mundial por ordenar y regular las prácticas comerciales de sus miembros activos. Como lo indica el *handbook 'Development trade and the WTO'* del Banco Mundial (2002), la organización surgió con el propósito de aconsejar y asistir a los “arquitectos” de las políticas comerciales, en cuanto al entendimiento de las reglas del juego del comercio internacional para así poder formular las estrategias apropiadas desde la perspectiva del desarrollo.

Así pues, no sólo hacen parte de este organismo los países desarrollados, sino que buena parte de las economías en desarrollo tienen lugar allí, entre dichas economías se cuenta con casi la totalidad de América Latina, región que este año (2013) se disputa la dirección del organismo, por primera vez desde su creación hace 19 años. La importancia de esta zona ha crecido de manera considerable en la última década y las proyecciones de crecimiento y peso en la economía mundial son ambiciosas.

Sin embargo, el proceso de inserción internacional para los países de esta región ha sido arduo y ha tenido que superar un sinnúmero de límites, algunos impuestos por su propia estructuración y otros que se desprenden como consecuencia de procesos históricos que dejaron marcada una clara tendencia de marginación, pues como lo recuerda Galeano (1988), América desde tempranas épocas asimiló conceptos como el de Marx que indicaba que las peores fuerzas destructoras de la afluencia de factores externos en el interior de un país, se hacían monstruosos aplicados a la realidad del mercado internacional.

De este modo, las naciones latinoamericanas avanzaron en medio de su reciente vida independiente con los temores que dejó el colonialismo, y con suposiciones erróneas que los llevaron a practicar el ‘ensayo y error’ en repetidas ocasiones para encontrara el rumbo de sus economías. Así en una época Adam Smith (1794) y su obra parecían ser la invocación de demonios que las naciones no estaban dispuestas a combatir, y sobre todo el planteamiento de reformas como la división del trabajo para llegar al perfeccionamiento de incluso del arte de la guerra, suponían unos sinsentidos que recobraron forma pocas décadas después.

Así, esas décadas sustentaron la Revolución Industrial que según Jaramillo (1998), traía consigo la ineludible realidad de la división del trabajo no sólo al interior de las naciones, sino que en el sistema internacional se diferenciaban los productores de materias primas, minerales y agropecuarias y más tarde manufacturas y tecnologías que en general más que la diferenciación introducía un complejo concepto de marginación, pues si se estudia de fondo no es difícil notar que las naciones latinoamericanas eran quienes enfrentaban un mayor reto al tratar de actualizarse de acuerdo a las nuevas corrientes ideológicas, políticas, económicas y sociales.

Por tanto, y como también lo recuerda Jaramillo (1998), estos países que estrenaban su vida independiente no contaban con los recursos para una inserción eficiente por la propia precariedad de sus economías, y por qué no tenían una clase dirigente que tuviera el pensamiento adecuado para adelantar tales tareas, asunto que parece tener un efecto replicador hasta el día de hoy, pues hay pueblos que bajo diferentes presiones y cortinas de humo ceden sus derechos y poderes a mandatarios que parecen no tener la capacidad intuitiva e intelectual de seguir de manera prudente las tendencias actuales sin recaer bruscamente en los errores del pasado.

Prueba de ello lo representa Argentina, quien teniendo una variedad de herramientas adecuadas para repuntar en la economía regional, ha vuelto su estrategia a lo que parece una nueva forma de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), sistema que a finales de la década de los 70 parecía ser la respuesta para el continente americano, pero que con el tiempo cedió ante sus propias fallas de estructuración.

Dicho ocaso del ISI, probó que la corriente de la economía debía fluir por los canales del mercado abierto, haciéndose evidente el giro en conjunto de los latinoamericanos hacia un librecambismo que resalta la Organización de Naciones Unidas (ONU) (2009) en un informe de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), en donde se afirma que las medidas proteccionistas son historia para la región, que si bien existen los instrumentos que buscan controlar y proteger hasta cierto punto sus producciones nacionales, se ha optado, incluso en tiempos de crisis, por salir al mercado y tratar de aumentar la productividad y competitividad de sus industrias promoviendo las exportaciones y facilitando el intercambio de bienes y servicios.

De este modo, Colombia ha jugado su rol en el sistema internacional bajo la misma premisa, pero teniendo aún presente el fantasma de falencias estructurales en su economía y en su sociedad que han retrasado y bloqueado, sin necesidad de las BNA, el comercio con otras naciones. Parte de ello lo explica Jaramillo (1998) al referir lo que él llama la 'herencia española', ese legado que dejó el colonizador con una sociedad turbulenta dada la heterogeneidad de sus integrantes, una clase dirigente que no está a la altura de las nuevas tareas políticas y administrativas y una cultura generalizada que indica que el éxito se encuentra en un empleo y no en el emprendimiento que lleve a mejorar cada día.

Entonces, si se analiza el caso colombiano en contraste con otros países, por ejemplo Singapur que es 8 veces menos extenso geográficamente y que no cuenta ni con el 10% de las riquezas de Colombia, es notable el retraso de la estrategia de inserción internacional y la incapacidad de proyección hacía el futuro de los dirigentes a lo largo de la historia de este país, pues ese pequeño país según su Secretaría de Comercio Exterior (2012), tiene suscritos más de 32 TLC con diferentes países de la región y del mundo, y según Sarel (2012), su desempeño económico es poderoso e intimidante.

En contraste, Colombia hasta hace tres décadas ha implementado políticas proteccionistas que aún tienen efectos como lo es la ley 444 de 1967. Dicha promulgación imponía restricciones a la introducción de capitales y bienes extranjeros a ciertas industrias, consideradas fundamentales para la economía nacional, como textiles y otros productos manufacturados. Así se corroboraba la existencia de altas tasas arancelarias tradicionales y BNA como depósitos previos, contingentes y otros controles de tipo administrativo.

Éste conjunto de mecanismos creó, según Díaz (2003), una brecha entre los precios del mercado nacional y los precios del mercado mundial, llegando a cifras superiores de hasta el 71% de sobre precio. A esto se debe sumar los problemas de calidad al no tener un referente competitivo y productivo que permitiera el desarrollo de mejores productos que tuviesen la capacidad de competir no sólo en el mercado interno sino también en el mercado extranjero. Adicionalmente estas barreras al ingreso de capitales en ciertas industrias produjo una excesiva concentración en sectores como el minero, en dónde se cuestiona con preocupación las verdaderas ventajas de la inversión extranjera en meras actividades de explotación de recursos naturales del país.

Adicionalmente, dicho decreto ley promulgaba lineamientos de la política macroeconómica que desde antes del boom cafetero de 1954 venía presentando serios problemas ante la devaluación del peso y el aumento del costo de vida de la nación. Definitivamente, asegura Díaz (2003) la política comercial exterior del país se manejó por dos décadas seguidas de acuerdo a la política de la tasa cambiaria más favorable para frenar la devaluación, estancar las presiones inflacionarias y sobre todo acallar las fuerzas políticas que por la época conformaban un panorama turbulento.

De esta forma, se jugaron con las licencias de importación (un tipo de BNA) de manera irresponsable, imponiéndolas y prometiendo eliminarlas a los 6 meses de las negociaciones emprendidas, produciendo para Díaz (2003) un fenómeno peligroso de 'tira y afloje' que no sólo produjo un desencantamiento por la industria nacional sino un agotamiento de las fuentes externas de financiamiento para el sector público y privado que no veía una tendencia constante y efectiva en el acercamiento al comercio internacional.

Por lo tanto, tomó varios años poder modificar la política monetaria y fiscal de tal modo que la manipulación de la tasa de cambio no fuese el determinante exclusivo de la participación comercial de Colombia en el resto del mundo. Así pues, fue en 1969 con la Comunidad Andina, que el país participó por primera vez en un proceso de integración económica y comercial que permitió ir flexibilizando el sistema para facilitar el intercambio de bienes y servicios y aprender así a maximizar los beneficios y afrontar las amenazas que supone el libre mercado mundial.

De esta manera Colombia y otros países de la región se aventuraron en este proceso de integración y suscripción de acuerdos comerciales, que para Mejía (2006) es el único camino para la eliminación progresiva de barreras arancelarias y no arancelarias que frenan una inclusión de estas economías de manera eficiente, con el deber de aumentar esta participación sobre la base de la productividad. Así para esta autora y para el Banco de la República (2006), Colombia y sus pares de la región han logrado resultados buenos como la reducción de un 40% a un 10% de aranceles de una de cada a otra y la negociación de las BNA con sus socios comerciales.

Sin embargo, aún queda mucho por hacer para que la sombra del 'neo-proteccionismo' no aparezca y permita que las naciones fortalezcan sus estructuras a través de acuerdos intrarregionales que los preparen para el mercado global. Así, para Mejía (2006) las agendas internas de todas y cada una de los Estados del territorio latinoamericano deben tener presente que la integración regional es una clara estrategia para la inserción mundial que los lleva a prepararse para afrontar los retos de un mundo globalizado.

De este mismo modo, Gutiérrez (2001) trata de demostrar que la integración regional es un paso vital para llegar a la integración global, pues hay quienes indican que se puede caer en el conformismo de negociar únicamente con el vecino y olvidar que hay un sistema gigantesco que así como impone retos ofrece beneficios. Así el autor demuestra que este tipo de integración ayuda a romper modelos tradicionales como el de la producción en línea, pues actualmente se producen partes en uno y otro lado del mundo siguiendo una estrategia de bajos costos de producción, ensamblaje, y transporte.

Asimismo, y gracias a esta distribución de la producción se ha ido descartando, según Gutiérrez (2001), el paradigma de los Estado - naciones centro -periferia, que establece que los Estados del centro son los desarrollados y los de la periferia los subdesarrollados o en vía de desarrollo, existiendo entre estos una brecha que sigue el trayecto de un círculo y que por lo tanto nunca tenderá a estrecharse. Así con la nueva distribución de producción se da un papel simétrico que destaca las ventajas comparativas de todos los agentes en la competencia internacional.

De igual manera, establece cambios estructurales en todos los niveles de la vida económica e incluso social de los países permitiendo que afronten realidades que tare consigo la globalización que plantean que lo que suceda en una localidad lejana puede repercutir en otra localidad como lo afirma Gutiérrez (2001).

Entonces, Colombia teniendo en cuenta estos factores y aunque con algunos tropiezos, ha tratado de mantener sus sistemas actualizados, y por ejemplo, valiéndose de la tecnología ha mejorado su sector financiero que desde hace años sigue operaciones en tiempo real permitiendo la ampliación de sus actividades bursátiles, viéndose esto reflejado según el Banco de la República (2012) en un aumento de la



inversión extranjera de portafolio, que corresponde a casi el 38% de los capitales extranjeros que ingresan al país, dada la diversidad y la liquidez que ofrece el país.

A esto se suman las perspectivas del Fondo monetario Internacional (2004), que indican que Colombia es un mercado emergente que ofrece proyecciones espectaculares para el intercambio de capitales por encima de países desarrollados que en la actualidad enfrentan retos de supervivencia económica.

En este sentido, Colombia ha iniciado una estrategia doble para abandonar la oxidada estructura del proteccionismo y adentrarse en el sistema internacional de manera efectiva. Así, desde sus ciudades se promueve la internacionalización de sus propias economías y a nivel nacional se busca, de acuerdo con Ramírez (2007), el diseño de una estrategia comercial que fortalezca los vínculos del país con diferentes regiones del mundo, para lograr la ampliación del mercado y la atracción de inversión, actividades que en conjunto, son indispensables para el cumplimiento de la meta de crecer con equidad.

Empero, para la implementación de esta estrategia surgió un debate colosal por la condición del país, pues con respecto a sus apetecidos socios como Estados Unidos o la Unión Europea, se concibe que el país es significativamente menor en varios aspectos y además se cae de nuevo en creer que es imposible salir del bloque de la periferia.

Sin embargo, como lo explica Ramírez (2007), se ha comprobado que los países pequeños pueden sacar ventajas mucho mayores que las grandes economías, teniendo como base que los países pequeños pueden aumentar hasta el doble su producción de exportables sin modificar significativamente el volumen global de los bienes, pero si esto lo hace un país grande generará exceso de oferta produciendo una disminución de los precios y así se podría percibir un ingreso neto inferior al que se recibía antes de aumentar la producción.

No obstante es requisito indispensable que se tenga un acceso razonable al mercado de los países grandes, y para ello no hay más camino que la negociación de acuerdos que disminuyan o eliminen las barreras arancelarias y BNA de uno y otro lado de la negociación. Entonces para tal efecto, Colombia negoció su TLC con Estados Unidos, entrando en vigencia en mayo del 2012 y rompiendo de esta manera un sinnúmero de mitos y miedos que se tenía al respecto.

A pesar que son economías asimétricas, Colombia negoció cuidadosamente todos sus objetivos, y según Ramírez (2007) de 406 objetivos claramente planteados y publicados por el gobierno colombiano, tan sólo un 5% no se logró., constituyendo esto un gran éxito para los negociadores colombianos. Sin embargo el reto está en modificar la agenda interna para alcanzar los objetivos teóricos que promueve la integración económica como lo es la ampliación del mercado para suplir demandas internas,

posibilidades de especialización y economías de escala, ventajas competitivas, capacitación de mano de obra, transferencia de tecnología, entre otros.

Precisamente, el establecimiento y cumplimiento de una agenda interna establecida en conjunto por el gobierno, lo empresarios y la sociedad civil es fundamental para que se encuentren instrumentos más efectivos que las BNA o los aranceles, para proteger e impulsar una industria nacional competitiva. Así para Ramírez (2007) es necesario facilitar la coordinación de transporte multimodal, mejorar la regulación del transporte, mejorar la infraestructura productiva, adecuar la comercialización, integrar a todas las empresas en las estrategias de internacionalización, fortalecer el mercado de capitales, regular la gestión de calidad, investigar, innovar, etc.

En suma, Colombia tiene diferentes retos en diversas áreas que debe superar, ya que no se hizo antes de la negociación, ahora es de primera necesidad que mejore diferentes aspectos de su vida productiva y legal para poder maximizar los beneficios de este tipo de integración. De lo contrario nada valdrá la negociación de las barreras comerciales si en realidad no hay la disposición y el escenario de base para abrirse al mundo, y demostrar que la manipulación de las políticas macroeconómicas y el proteccionismo tradicional que ha dado la vuelta al mundo, y cuya ineficiencia se ha comprobado, vuelva a posarse en la estrategia comercial nacional ante la imposibilidad de fortalecer la industria productiva del país, a tal punto que se defienda por sí sola, sin la necesidad de subvenciones e intervenciones gubernamentales.

## **CONCLUSIONES**

Con el paso del tiempo, la humanidad sigue en la carrera por obtener los mejores beneficios de sus relaciones económicas, sociales, políticas, culturales y ambientales. Así, para conseguir sus objetivos ha intentado recorrer varios caminos en los que con caídas y desaciertos ha ido forjando un método alimentado de los mejores elementos que le ha brindado su experiencia, pero que a la postre sólo funciona como la base de búsqueda de más herramientas que la ayude a enfrentar los retos que se alcanzan con cada paso que da.

Así pues, han sido numerosos los modelos que se han implementado y desechado a lo largo de la historia de la humanidad, tratando de encontrar aquel que permita satisfacer las necesidades de la sociedad y que cumpla con los objetivos de aquellos dirigentes que quieren imponerse en el sistema internacional sobre las otras naciones, respondiendo más a sus pasiones que a sus razones para imponer barreras en la implementación de un sistema justo y universal que lleve a todos por el camino del desarrollo y el crecimiento sostenible.

De esta manera, se piensa que surgen las barreras comerciales para tratar de proteger un sistema que en últimas es un modelo individual para cada nación, que busca la protección de sus industrias y productos, y que para el caso colombiano se cree que trata de disimular sus fallas estructurales que podrían constituirse en una amenaza en su proceso de inserción a la economía internacional.

Sin embargo, es una tarea ineludible la que impone la globalización y las tendencias generadas por aquellos países que han tomado la delantera para dirigir las riendas de la sociedad internacional, sea a través de sus bloques económicos o a través de las organizaciones más próximas a sus niveles de poder. Empero, dicha tarea es un cumulo de retos para las estructuras de los diferentes países que deben coordinar agendas internas que conlleven al compromiso de todos los sectores de su sociedad para encontrar el éxito y la seguridad al eliminar las barreras que no sólo permiten el acceso de bienes y servicios extranjeros en su territorio, sino que pueden modificar de manera tempestiva el rumbo de sus propias economías.

En este sentido, se cree que la afirmación de Ramírez (2007) acerca de los beneficios infinitos de los TLC, si bien tiene fundamento económico, deja por fuera un sinnúmero de factores que pueden modificar negativamente esos beneficios para las economías en desarrollo, que por un lado están presionadas para salir al mundo, pero por otro lado, no tienen las herramientas que suplan el papel de esas barreras comerciales, que si bien no les han proporcionado grandes ventajas, si les dan garantías sobre sus actividades productivas.

No obstante, no se quiere decir que si no hay una preparación previa para insertarse en la economía global no se debe promover ningún proyecto en este sentido, esperando que factores externos brinden el apoyo necesario para tal fin. Al contrario, el trabajo es infinito, sobre todo en un Estado como el colombiano que no sólo se enfrenta a la cruda realidad del capitalismo salvaje, sino que a nivel interno debe aniquilar los demonios de la guerra y la corrupción que suponen un foco de fugas para la economía y la estabilidad de los diferentes ámbitos de la vida nacional.

Así, como se mostró en la revisión histórica, hasta las economías más desarrolladas han tendido a dejar siempre como base seguros en forma de BNA, que puedan suplir falencias técnicas o fallos que el mercado no puede subsanar por sí solos. Entonces para las economías en desarrollo es vital desarrollar el músculo de la planeación y la negociación que permitan sacar provecho de las pocas ventajas comparativas y blindarse ante la mayor competitividad y productividad de sus grandes socios.

Por esto, la autora de este texto, cree que es vital que todas las negociaciones y la planeación de las políticas que se deben modificar para los acuerdos comerciales, estén basadas en principios objetivos como los de la OMC, y lo que es aún más importante, que la participación sea abierta y los líderes sean personas ampliamente

capacitadas y experimentadas y que no lleguen a tales posiciones por el nepotismo y clientelismo mal manejado que tanto se vivencia en las naciones latinoamericanas.

De este modo, se va adelantando un proceso en contra de la corrupción, y se tiene la seguridad que el conocimiento será el hilo conductor de las actividades del país. Al respecto, vale anotar que también hay mucho por hacer en el tema de investigación y desarrollo. Las universidades, las agrupaciones, e incluso los partidos políticos deben demostrar y practicar la importancia de sus funciones como generadores de opinión basados en el estudio juicioso y objetivo de las realidades que afectan la vida nacional.

Del mismo modo, la sociedad civil debe tener un papel más activo y dejar a un lado la indiferencia que da paso a variedad de prácticas que persiguen objetivos individuales y que desvían la atención del objetivo primordial que es el bienestar común. Pero se reitera que para ello es imprescindible brindar las herramientas para la educación y la formación de una sociedad civil que enfrente las vicisitudes con la razón y no la pasión.

Entonces, la reflexión que se pretende proponer desde el tema de las barreras comerciales, es que así como otros modelos económicos han venido y se han ido, éste se ha transformado en su forma y contenido, viéndose amenazada por las avasallantes formas de integración que proponen un mundo más interconectado, libre e independiente, donde sólo los más hábiles podrán sobrevivir, pues aseverar que saldrán triunfantes sería un eufemismo, teniendo en cuenta que también ese mundo libre y sin barreras aumenta los riesgos de contagio de las crisis que persiguen a la humanidad desde sus comienzos.

Así pues, y tal como se inició este apartado, Colombia necesita cambios en su enferma estructura lo antes posible, pues como se mencionó a lo largo del escrito, ha sido superado por países como Singapur que son infinitamente más pequeños y pobres, geopolíticamente hablando, pero que han tenido la sagacidad de aprovechar las calidades y cualidades con las que cuentan, saliendo adelante en medio de lo que el mundo conoce como milagros económicos.

Para esto, tiene que sanear desde sus vías, hasta la mentalidad que se ha fijado en la sociedad del dinero fácil, del delito y la corrupción, pues al hablar de integración mundial no sólo se puede fijar la atención en factores económicos como lo han hecho los autores y organizaciones citadas anteriormente, sino que se debe hacer un estudio holístico que permita reorganizar y trabajar de manera constante en las debilidades internas y externas.

De esta forma, con objetivos claros en todo nivel, si se podrán alcanzar las ventajas que mencionan los autores acerca de la globalización y la apertura de las economías al mercado global. De lo contrario, si no se subsanan los típicos paradigmas de las economías en desarrollo, las barreras comerciales sólo cumplirán un mero rol de

control a las importaciones y no se generará un espacio efectivo para negociarlas y poder disfrutar de lo que desde épocas de Adam Smith se viene prometiendo con la libertad de los mercados y las naciones.

## BIBLIOGRAFÍA

Ballesteros Román Alfonso. (1998). *Comercio Exterior Teoría y Práctica*. España: Universidad de Murcia.

Diaz Carlos. (1976). *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Colombia*. Washington: National Bureau of Economic Research.

Galeano Eduardo. (1988). *Las venas abiertas de América Latina*. Bogotá: Siglo veintiuno editores.

Grieco Joseph. (1990). *Cooperation among Nations, Europe, America, and non tariff barriers to trade*. New York: Cornell University Press.

Gutiérrez Alejandro. (2001). *Globalización y regionalismo abierto*. Revista Aldea Mundo, año 4. N° 8. Pp. 44-52. Venezuela.

Jaramillo Rubén. (1998). *Colombia: La modernidad postergada*. Bogotá: Argumentos Gerardo Rivas Moreno.

Mejía Diana. (2006). *América Latina en el comercio global: ganando mercados*. Publicación Reportes del Emisor. Volumen 7. N° 82. Pp. 2-6. Colombia.

Mochón Francisco. (2001). *Principios de Economía*. España: McGraw Hill.

Navarrete Elisa. (2004). *Libre Comercio Vs. Proteccionismo*. Tesis Profesional. México: Universidad de las Américas Puebla.

Organización Mundial del Comercio. (1994). *Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio de 1994*. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/legal\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm). Consultado el 26 de enero de 2013.

Organización Mundial del Comercio. (2012). *Informe sobre el comercio mundial 2012- Catalogo de medidas no arancelarias y medidas relativas a los servicios*. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/wtr12-2c\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr12-2c_s.pdf). Consultado el 27 de enero de 2013.

Organización mundial del Comercio. (2012) *The Tokyo Round: A first try to reform the system*. Disponible en: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatise/tif\\_e/fact4\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatise/tif_e/fact4_e.htm)

Ramírez Jorge. (2007). *¿No TLC? El impacto del tratado en la economía colombiana*. Bogotá: Grupo editorial Norma.

Ray Debraj. (1998). *Development Economics*. Disponible en: <http://books.google.com.co/books?id=GKr5RxWT4uAC&printsec=frontcover&dq=debraj+ray&hl=es&sa=X&ei=lu0XUYSwKY388QSG64CwDw&ved=0CDQQ6AEwAQ>. Consultado el 26 de enero de 2013.

Smith Adam. (1794). *La Riqueza de las Naciones*. Barcelona: Folio.

The World Bank. (2002). *Development, Trade and the WTO: a Handbook*. Washington D.C.: Hojman B., Mattoo A., English P. Editors.

UN News Centre. (2009). *CEPAL destaca alejamiento de América Latina del proteccionismo*. Disponible en: <http://www.un.org/spanish/News/story.asp?NewsID=16353#.US57OKW6erF>. Consultado el 28 de Enero de 2013.