

UNIVERSIDAD DE PANAMÁ
VICERRECTORÍA DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA
MAESTRÍA EN RELACIONES INTERNACIONALES CON ÉNFASIS EN
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

CONFLICTO ARANCELARIO ENTRE PANAMÁ Y COLOMBIA: PERIODO
2013 - 2020

POR:

VIVIANA TEJEIRA VALDÉS

8-704-598

ASESOR:

DR. ROBERTO RODRÍGUEZ

TESIS PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE MÁGISTER EN
RELACIONES INTERNACIONALES CON ÉNFASIS EN NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

PANAMÁ, REPÚBLICA DE PANAMÁ, 2022

DEDICATORIA

Hoy, cuando veo culminada una de mis metas, dedico esta significativa memoria a:

A Dios Por ser mi creador, darme las fuerzas, fe y esperanza para seguir adelante
y hacer posible que llegue a culminar esta meta tan deseada.

Mi madre Esther, por su inmenso amor y la constante motivación que impregna a mi
vida.

Mis hijos Josué, Rosalía y Joysline, por alentar mis ansias de superación, por ser el
aliento para mi superación.

¡Señor, bendíceles y protégelos ... cual tesoro!

Viviana Esther

AGRADECIMIENTO

Porque no existe mayor alegría que aquella que se comparte con los seres que aportan valor a nuestros pasos, mientras buscamos el éxito, por eso agradezco a:

Dios, quien llena mi sendero con su santa protección, porque le debo todo cuanto tengo y cuanto soy; por cubrir de bendiciones el camino que me condujo a coronar todos mis esfuerzos.

El Profesor, Roberto Rodríguez, por su guía, orientación y colaboración incondicional, por aportar con su experiencia al desarrollo exitoso de la presente investigación.

La Universidad de Panamá e Instituciones Nacionales, por brindar todas sus instalaciones para obtener la información necesaria para la realización del presente estudio.

A todos los que forman parte de este sueño, por demostrar que la vida siempre es mejor cuando se comparte y por contribuir de corazón a realizar esta meta.

¡Gracias a todos!

Viviana Esther

Índice

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO.....	III
GLOSARIO.....	10
INTRODUCCIÓN.....	12
CAPÍTULO I	15
SITUACIÓN PROBLEMÁTICA Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	15
1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA	16
1.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS	19
1.2. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA.....	23
1.3. ALCANCES Y LÍMITES DE LA INVESTIGACIÓN	23
1.3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	24
1.3. 2. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	24
1.3.2. 1. PREGUNTAS GENERALES:	24
1. 3. 2. 2. PREGUNTAS ESPECÍFICAS:	25
1.4. VARIABLES	25
1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.	26
1.6. OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN	27
1.6. 1. OBJETIVO GENERAL	27
1.6. 2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	28
CAPÍTULO II.....	29
ANTECEDENTES Y FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y CONCEPTUALES DE LA INVESTIGACIÓN	29
2. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN: ESTADO DEL ARTE	30
2.1. ESTUDIOS A NIVEL INTERNACIONAL	30
2.2. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.....	44
2.2.1 LA POLÍTICA COMERCIAL: EVOLUCIÓN CONCEPTUAL	44
2.2.2 CARACTERÍSTICAS, PROPÓSITOS Y OBJETIVOS DE LA POLPITICA COMERCIAL	48
2.2.3 TIPOS DE POLÍTICA COMERCIAL: LA LIBRECAMBISTA Y EL PROTECCIONISMO.....	49
2.2.4 POLÍTICA DE ARÁNCELES	49
2.2.4.1 POLÍTICA DE ARÁNCEL COMO CONCEPTO	49
2.2.5 CARACTERÍSTICA DE LA POLÍTICA DE ARÁNCEL: PROTECCIONISMO Y BARREARAS ARANCELARIAS	50
2.2.5.1 PROTECCIONISMO	50
2.2.5.2 Barreras arancelarias.....	51
2.2.5.3 INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA ARANCELARIA	51
2.2.5.4 POLÍTICA ARANCELARIA DE PANAMÁ Y COLOMBIA.....	55
2.2.6 CONFLICTO BILATERAL COMERCIAL: EVOLUCIÓN Y DESARROLLO.	62
2.2.6.1 CONFLICTO COMERCIAL COMO CONCEPTO	62
2.2.7 TEORIA DEL CONFLICTO ARANCELARIO	64

CAPÍTULO III	68
METODOLOGÍA DEL ESTUDIO	68
3. FASES DE LA INVESTIGACIÓN	69
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN SEGÚN LA PROFUNDIDAD CON QUE SE INVESTIGA EL PROBLEMA.	75
3.1.1 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	75
3.1.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	78
3.1.3 POBLACIÓN, MUESTRA Y TÉCNICA DE MUESTREO.....	78
3.1.4. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS	82
3.1.5. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	83
CAPÍTULO IV.....	85
CONFLICTO COMERCIAL ENTRE PANAMÁ Y COLOMBIA: NATURALEZA Y CARACTERÍSTICAS	85
4. DESARROLLO DEL CONFLICTO	86
4.1. CARACTERÍSTICAS DE LA ECONOMÍA DE LA REPÚBLICA DE PANAMÁ	86
4.2. CARACTERÍSTICA DE LA ECONOMIA DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA.....	93
4.3. RELACIÓN COMERCIAL BILATERAL Y COMERCIO EXTERIOR ENTRE PANAMÁ Y COLOMBIA.	97
4.4. DESCRIPCIÓN DEL CONFLICTO ENTRE PANAMÁ Y COLOMBIA.....	101
CAPITULO V	114
RESULTADOS Y ANÁLISIS	114
5. LA POLÍTICA COMERCIAL ARANCELARIA EN EL MARCO DEL CONFLICTO: 2013-2020.....	115
5.1 REPÚBLICA DE PANAMÁ	133
5.2 IMPLICACIONES EN MATERIA COMERCIAL PARA COLOMBIA.....	134
CONCLUSIONES	148
BIBLIOGRAFÍA	152
LIBROS	152
TESIS.....	153
ARTÍCULOS	153
LEYES Y DECRETOS.....	154

ÍNDICE DE ESQUEMAS

Esquema N° 1	26
Esquema N° 2	43
Esquema N° 3	74
Esquema N° 4	81

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1	88
Figura N° 2	89
Figura N° 3	Error! Bookmark not defined.
Figura N° 4	91
Figura N° 5	92
Figura N° 6	93
Figura N° 7	94
Figura N° 8	95
Figura N° 9	96
Figura N° 10	98
Figura N° 11	99
Figura N° 12	136
Figura N° 13	137

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1	72
Tabla N° 2	77
Tabla N° 3	87
Tabla N° 4	90
Tabla N° 5	117
Tabla N° 6	118
Tabla N° 7	119
Tabla N° 8	120
Tabla N° 9	121
Tabla N° 10	122
Tabla N° 11	143
Tabla N° 12	144
Tabla N° 13	145
Tabla N° 14	145
Tabla N° 15	147

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica N° 1	73
Gráfica N° 2	100
Gráfica N° 3	129
Gráfica N° 4	130
Gráfica N° 5	131
Gráfica N° 6	139
Gráfica N° 7	140
Gráfica N° 8	140
Gráfica N° 9	142

GLOSARIO

1. **Acuerdo Parcial:** es un acuerdo comercial básico, ya que sólo incluye materias arancelarias, pero sólo para un grupo de bienes. Es decir, se liberan o rebajan los aranceles de algunos de los productos del comercio entre los países que lo negocian.
2. **arancel:** es un documento oficial en donde se clasifican todas las mercancías o bienes, ordenas en forma sistemática y progresiva, de acuerdo con el grado de transformación.
3. **arancel mixto:** arancel mixto es el que está compuesto por un arancel ad-valorem y un arancel específico
4. **conflicto:** es una lucha y un choque de intereses, opiniones o incluso principios. El conflicto siempre se encontrará en la sociedad; ya que la base del conflicto puede variar para ser personal, racial, de clase, de casta, política e internacional.
5. **exportación:** una exportación en el comercio internacional es un bien producido en un país que se vende a otro país o un servicio prestado en un país para un nacional o residente de otro país.
6. **importación:** una importación es el país receptor en una exportación del país emisor. La importación y la exportación son las transacciones financieras que definen el comercio internacional.
7. **implicaciones:** es una consecuencia o efecto de un hecho o de un evento.
8. **medidas de retorsión:** medida de autotutela que consiste en la realización por un Estado de actos perjudiciales e inamistosos, pero lícitos desde el punto de vista del derecho internacional, que se adoptan como respuesta a la comisión de un hecho ilícito anterior por otro Estado, con el fin de que este último lleve a cabo el cese
9. **OMC:** Organización Mundial del Comercio es una organización intergubernamental que regula y facilita el comercio internacional. Los gobiernos utilizan la organización para establecer, revisar y hacer cumplir las reglas que rigen el comercio internacional.

10. **Relaciones bilaterales:** Se define como bilateral a aquello que pertenece o se refiere a un par de costados, partes, lados o aspectos de una misma cosa. En este sentido, es posible hablar de relaciones o vínculos bilaterales que surgen entre dos naciones o entidades.

INTRODUCCIÓN

En esta investigación que estamos presentando, se exponen los elementos de rigor que forman parte de la elaboración de la Tesis de Maestría que exige la Facultad de Administración Pública y la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad de Panamá para las investigaciones de nivel de Maestría.

La tesis está dividida en 5 secciones, incluida esta introducción.

De esta forma, se presenta, primeramente, la situación problemática y el problema o tema de estudio. En esta sección, se describe a menara de síntesis, los antecedentes históricos del problema de estudio, así como la descripción de los hechos y la realidad más reciente de la problemática y sus principales características. Igualmente, se hace una reflexión, en base a lo descrito, acerca de la importancia del problema de investigación dentro del campo de las Relaciones Internacionales, tomando la realidad del problema como base para la formulación de nuestro problema de investigación que está igualmente fundamentado en la revisión de la literatura especializada. Es por ello, por lo que esta sección expone aspectos como: las preguntas de investigación que guiarán el estudio, así como los objetivos de conocimiento que se pretenden lograr, los alcances y las limitaciones de la investigación, así como la justificación del estudio.

En segundo lugar, se presenta el marco teórico y de antecedentes o estado del arte del problema de investigación. En este punto, se expone la revisión de la bibliografía y los antecedentes de las investigaciones y los estudios previos sobre el problema o tema de investigación que se han hecho a nivel internacional y nacional, como una forma de contextualizar la problemática de estudio y ubicar el vacío o la insuficiencia de conocimiento de la problemática para poder formular un planteamiento del problema basado en la revisión de la literatura especializada y en la necesidad de investigación.

El estado del arte y la revisión bibliográfica de esta investigación se enfoca en los diferentes estudios que abordan las medidas arancelarias adoptadas por el Estado de Colombia sobre productos como: prendas de vestir, textiles y calzados en contra de

productos similares provenientes de la Zona Libre de Colón de Panamá originarios de la República Popular China y viceversa producto de las acciones tomadas por el Estado colombiano en el periodo analizado (2013 – 2020) en cuanto a la defensa de las exportaciones e importaciones panameñas.

En tercer lugar, se presenta el marco metodológico. En esta sección, se exponen los aspectos que tienen que ver con la estrategia metodológica que se empleará para lograr conocer el fenómeno o la problemática de estudio. Por lo tanto, se expone en este punto el tipo de investigación, las técnicas de recolección de información que se emplearon, los tipos de fuentes de información y sus categorías, la descripción de la población y muestra y los procedimientos de selección de la muestra, la descripción del método de validación de los instrumentos de recogida de información, y la descripción de las técnicas de análisis y procesamiento de los datos que fueron aplicadas.

En cuarto lugar, se presenta todo lo relacionado con el Conflicto Comercial entre Panamá y Colombia. Se exponen las características y estrategias comerciales aplicadas y adoptadas por cada Estado implicado (Colombia vs Panamá) en favor de proteger los sectores comerciales y la sostenibilidad de sus economías. También, se explica la participación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) como ente regulador, y en este caso como mediador del conflicto entre ambas naciones.

En quinto lugar, se expone el análisis realizado por la investigadora en el ejercicio de la aplicación y desarrollo de los diferentes procesos y medidas aplicadas por los Estados implicados en el conflicto y los resultados obtenidos de su estudio, así como el comportamiento y acciones de la Organización Mundial del Comercio en cuanto al conflicto comercial de índole arancelario entre la República de Panamá y la República de Colombia durante el período 2013-2020.

La búsqueda de información para este punto se obtuvo mediante los informes resueltos en cada reclamo y peticiones presentadas por los Estados implicados en dicho conflicto, emitidas por la OMC, bajo el llamado Sistema de Solución de Diferencias con sus siglas ESD, el cual es un proceso de solución de diferencias en la OMC que consta de tres etapas principales: 1. Consultas entre las partes; 2. Vía jurisdiccional por parte de los grupos especiales y, en su caso, del Órgano de Apelación, y 3. Aplicación de la resolución, que

incluye la posibilidad de adoptar contramedidas si la parte vencida no cumple con la resolución.

Seguidamente, se establecen las conclusiones del estudio, y, por último, se presenta la bibliografía consultada para la elaboración de esta investigación en la forma que exige los reglamentos de Tesis de la Universidad de Panamá.

CAPÍTULO I
SITUACIÓN PROBLEMÁTICA Y PLANTEAMIENTO DEL
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

La presente investigación se refiere al tema de La Política Comercial Aduanera de los gobiernos colombiano y panameño y el Conflicto Arancelario del periodo 2013-2020 y las implicaciones comerciales, jurídicas y político-diplomático del conflicto, el cual es de asombrar que aún este vigente, ya que ambos son países con antecedentes históricos en común que datan del periodo de unión a Colombia y que han mantenido una convivencia de amistad y fraternidad por ser países fronterizos.

Panamá, es un país con gran crecimiento económico, mostrando así, estadísticas que enaltecen la competitividad a nivel internacional y el interés foráneo de invertir en este país. Mantuvo un crecimiento medio anual, que fue del 7.2 por ciento entre 2001 y 2013, más del doble del promedio de la región. La economía panameña creció un 6.1 por ciento en 2014, bajando levemente a un 5.8 y 4.8 por ciento en 2015 y 2016, respectivamente. Para 2017 y 2018 el pronóstico se mantuvo en 5.4 por ciento, el más alto de Latinoamérica (Banco Mundial, 2018). Según el Índice Mensual de Actividad Económica (IMAE) del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC, 2022), la economía de Panamá mostró un crecimiento acumulado promedio de 14.59%, comparado con igual período del 2021. Solo en mayo del 2022, el Producto Interno Bruto (PIB) del país mostró una variación de 26.30%, comparado con el mismo mes del año anterior (variación interanual), inferior al 41.88% presentado doce meses atrás, de acuerdo con la información preliminar compilada por el INEC y publicado por la Contraloría General de la República. "Pese al buen crecimiento del volumen producido, la economía sigue su senda de recuperación, luego del impacto de la emergencia sanitaria por el covid-19 y conflictos en el ámbito internacional", señala el informe (Rodríguez M., 2022, Sección de Economía, Párr.1).

Estas referencias hacen que Panamá se visualice como un sitio lucrativo para las relaciones comerciales con otros países, al igual que su ubicación estratégica, ya que en este país se encuentra la más grande zona libre denominada la Zona Libre de Colón con sus siglas (ZLC) y el Canal de Panamá, juntos permiten un engranaje de oportunidades que generan una red segura en el transporte marítimo de mercancías a nivel global (UNCTAD, 2017).

En el marco del conflicto comercial entre los dos países, una de las características principales de este conflicto son las adecuaciones establecidas en sus legislaciones internas sobre aranceles a las mercancías de importación y exportación, también las estrategias y toma de decisiones establecidas en las políticas exteriores de cada país las cuales han ayudado a que se alargue dicho conflicto.

Por otra parte, Colombia se ha inclinado a mejorar su situación económica y de seguridad que por años mantuvo su credibilidad a nivel internacional manchada, realizando cambios en su política exterior, integrándose tanto regional como transnacionalmente para incrementar su economía y crear a su vez una nueva imagen de su país que le genere resultados positivos para captar la inversión internacional (Cardona y Giovanni, 2001).

Desde el punto de vista económico, podemos decir que tanto Panamá como Colombia están en una buena línea de desarrollo y alcance a nivel internacional teniendo ambos países posiciones económicas destacadas en América Latina con mayor crecimiento económico, posicionándolos, a su vez, como socios atractivos para un beneficio común.

Este trabajo de investigación analiza las causas del conflicto y su vigencia actual. Una de ellas son los problemas comerciales que se han presentado entre Colombia y Panamá. Así mismo, también analiza las consecuencias que ha traído este conflicto que inicio en marzo del 2012 por la aplicación de aranceles que Colombia empleo a productos como calzado, ropa de vestir y textiles procedentes de Panamá, aranceles que se elevaban al 10% para el calzado y cargo de 5 dólares por contenedor (Organización Mundial del Comercio, DS461, 2013) y la no aceptación por parte de Panamá de dichas medidas.

Dichas medidas adoptadas por los dos Estados involucrados no han sido conciliadoras y al fracasar las negociaciones mediadoras, se llegó al punto de elevarlo a consultas arbitrales ante la Organización Mundial del Comercio (O.M.C), como ente mediador entre ambos países para llegar a una solución ecuánime y conciliadora que le favorezca a ambas naciones.

En el 2013 se realizó la primera consulta por parte de Panamá en reclamación por las medidas aplicadas por Colombia a productos procedentes de Panamá (Organización Mundial del Comercio, WT/DS461/1, 2013).

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es garantizar que los intercambios comerciales se realicen de la forma más fluida, previsible y libre posible. El propósito primordial de la OMC es contribuir a que las corrientes comerciales circulen con fluidez, libertad y previsibilidad, así como examinar las políticas comerciales nacionales, crear capacidad comercial en las economías en desarrollo, cooperar con otras organizaciones internacionales (Organización Mundial del Comercio, 1995).

Tanto Colombia como Panamá forman parte de este organismo internacional, y sus normativas en políticas aduaneras y comerciales se rigen bajo las leyes establecidas en ella, en cuanto al comercio internacional.

Hasta la fecha, se está a la espera de una última petición, la cual está siendo evaluada por la Organización Mundial del Comercio (OMC), pero debido a la pandemia, desde el 2020 ha tenido inconvenientes para dar su resolución (Organización Mundial del Comercio, WT/DS461/29, 2019).

Para el mundo y para las relaciones internacionales este conflicto comercial puede ser de referencia, ya que a través de su resolución y de su experiencia puede aportar las herramientas necesarias para no cometer los mismos errores y tratar de resolver sus diferencias de una forma más diplomática, es decir, mediante la negociación y mediación entre los involucrados.

1. 1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Panamá a partir de su adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC) el 6 de septiembre de 1997 ha dado importantes pasos hacia la modernización de su estructura económica y social y ha instrumentado un creciente y sostenido proceso de apertura comercial (Ministerio de Economía y Finanzas [MEF]. 2012, p. 8).

El país ha ido de manera progresiva fortaleciendo y creando instituciones para que el crecimiento y el desarrollo social se generen dentro del contexto de una economía de mercado que busca impulsar mayores niveles de eficiencia y competitividad creando los espacios para una decisiva participación de la iniciativa privada y realizando las modificaciones necesarias a la normativa nacional con la finalidad de encauzar las fuerzas del mercado hacia mayores niveles sostenibles de crecimiento (MEF 2012, p. 8).

Se han redoblado esfuerzos para simplificar los procedimientos y consolidar el desempeño de instituciones que velen por el adecuado y óptimo funcionamiento del mercado por ejemplo regulando los monopolios naturales asegurando prácticas competitivas y garantizando un desarrollo sostenible. En materia de apertura comercial Panamá ha llevado a cabo un proceso incesante de eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias. Igualmente ha logrado suscribir acuerdos comerciales con importantes socios tanto de la región como de otros hemisferios honrando a su vez los compromisos emanados de todos los acuerdos comerciales tanto multilaterales como bilaterales y fortaleciendo su participación en el comercio mundial. La administración pública ha llevado a cabo enormes esfuerzos para reordenar la intervención estatal en el quehacer económico procurando reducir su participación directa en empresas públicas pues las cuyas operaciones de muchas de ellas se han transferido a manos privadas. El Estado ha reforzado su papel colaborador en el desarrollo de las capacidades empresariales y de la competitividad Incluyendo a las pequeñas y medianas empresa (MEF, 2012, p. 9).

En el entorno económico, hasta finales de la década de los ochenta la política económica de Panamá habla girado en tomo a un modelo de sustitución de importaciones y de intervención estatal En cuanto al comercio internacional hablan prevalecido altas barreras

arancelarias y no arancelarias incluyendo la aplicación de un importante número de aranceles específicos (MEF, 2012, p.9).

El casi nulo crecimiento de la economía en Panamá el insostenible incremento de la deuda pública el aumento de la pobreza y la desigualdad social que caracterizaron la evolución económica de esa década constituyeron inequívocas señales de la necesidad de un nuevo modelo que eliminara las profundas distorsiones económicas y sentara las bases para un crecimiento más sostenido y equitativo (MEF, 2012, p.10).

En 1989 la crisis política que vivía Panamá exacerbaba las ya deterioradas condiciones económicas causando que el desempleo llegara a niveles históricos y provocando una severa contracción del Producto Interno Bruto (PIB) que incluso suspendió el pago de sus acreencias externas Estas circunstancias forzaron a que hubiese reformas económicas y sociales nuevas a inicios de los años noventa (MEF, 2012, p.10).

En el plano económico estas reformas se enfocaron en objetivos fundamentales como sentar las bases para normalizar eventualmente los pagos de la deuda externa restaurar parcialmente el equilibrio fiscal y privatizar algunas empresas estatales (MEF, 2012, p.10).

El punto clave hacia el logro de los objetivos planteados por el país fue la adhesión de Panamá a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1997. Durante esta etapa se eliminaron restricciones cuantitativas a las importaciones se redujeron los aranceles se reguló la aplicación de medidas de protección y remedios comerciales, así como el establecimiento de normas en materia de propiedad intelectual política de competencia compras gubernamentales medio ambiente entre otras de conformidad con los principios del comercio multilateral (MEF, 2012, p.10).

En el año 2000 se llevó a cabo la firma de un acuerdo Stand By con el Fondo Monetario Internacional (FMI). Desde el año 2002, siendo consistentes con la política de liberalización comercial, se aprueban e implementan una serie de Acuerdos y Tratados de Libre Comercio (TLC) con países de distintos hemisferios. En vías de lograr una apertura global, estos acuerdos permiten avanzar positivamente en el proceso mediante compromisos que le brindan entrada libre de arancel a grandes números de productos desgravación arancelaria

en plazos lineales o no lineales la minimización y eliminación progresiva de procedimientos aduaneros que limitan el intercambio comercial y un espacio para la mediación y solución de controversias (MEF, 2012, p.11).

Este desarrollo de la política exterior panameña ha estado encaminado a promover la adhesión de Panamá en los convenios multilaterales de Cooperación Judicial contra el Crimen Organizado, a adherir al país en organismos de justicia internacional contra crímenes contra la humanidad, a lograr una administración del Canal eficiente acorde a la demanda del tráfico marítimo internacional a promover un régimen de seguridad jurídica para promover las inversiones extranjeras a la concertación de varios TLC y a fortalecer la capacidad de negociación del país hacia las iniciativas de integración regional (MEF, 2012, p.11).

Igualmente se ha buscado afianzar las relaciones comerciales con la Unión Europea y el ingreso al foro de la Asociación de países de la Cuenca Asia Pacifico (APEC) los cuales son los principales usuarios del Canal de Panamá. La política exterior de Panamá en los últimos años ha puesto especial énfasis en el desarrollo interno, es decir, la política exterior ha servido como guía para la política interna, aunque en el plano exclusivamente comercial toca ahora al país trasladar esta práctica al ámbito no económico o comercial en materia de fortalecimiento de las instituciones democráticas y profundización de políticas sociales que aplaquen el problema de la desigualdad (MEF, 2012, p.11).

Basándonos en la tendencia cambiante a nivel nacional e internacional de los Estados, la política comercial internacional y las diferentes estrategias adoptadas por los países para incrementar sus economías con la entrada de la globalización a las estructuras de gobiernos, hemos visto un recuento de esa transición del istmo en este campo, ahora bien, hemos citado varios estudios a nivel internacional sobre políticas económicas y diplomáticas que se ajustan al estándar de lo que exige la entrada del siglo XXI en el ejercicio del comercio internacional.

Para Bayne y Woolcock (2003) de la London School of Economics, en su estudio: *The New Economic Diplomacy: Decision-making and Negotiation in International Economic*

Relations, sobre la Diplomacia Económica y su actuar en las diferencias comerciales. Ellos rompen con los estereotipos de la diplomacia clásica, interponiendo la diplomacia económica como vía para explicar el concepto de conflicto en las diferencias comerciales entre los estados y estos en sus intereses que varían dependiendo de los factores de índoles: políticos, integración comercial e intercultural, relaciones bilaterales y multilaterales que los predispone al actuar. Basándose en que esta es débil y que sus acciones de cooperación voluntaria entre las partes son muy informales y lo que crea al final prolongar dichas diferencias, convirtiéndolas en conflictos que duran tiempo en solucionarse:

“la disponibilidad de diferentes niveles significa que los gobiernos, así como los actores no estatales, comprarán entre ellos, buscando progresar donde sea más prometedor”, (Bayne y Woolcock, 2003, p.17).

Por otro lado, San Martín, Daniela en su estudio sobre la Guerra Comercial, ella se refiere al termino de conflicto como sinónimo de medidas adoptadas por los estados para restringir al otro en el ejercicio de una actividad económica y lo hace de esta manera:

“Conflicto en virtud del cual un país impone medidas dirigidas a restringir la entrada de uno o más productos importados desde otro país o grupo de países (...) [que] puede traducirse en un aumento de aranceles (...) o en la prohibición total de importar productos” (San Martín, 2018, p. 2).

Los estados actúan convencidos que su convicción y a la única forma es que la otra parte se abstenga o decline de dicho litigio, puesto que su punto es claro y de suma importancia para la consecución del desarrollo y producción económica de su población. También, unido a esto la tendencia del XXI, la llamada integración comercial entre Estados y otros actores de la comunidad internacional que ha permitido el acercamiento de superpotencias con países en vía del desarrollo o subdesarrollados con la intención de generar comercio entre ellos valorando como prioridad sus intereses.

1. 2. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Debido al Conflicto Comercial entre Panamá y Colombia desde 2013 hasta nuestros días, que ha dañado temporalmente el desarrollo del mercado comercial entre ambos, esta investigación se aboca a la búsqueda de información para determinar las razones por las cuales aún persiste este conflicto. El tema de este estudio en cuestión es:

“La Política Comercial Aduanera de los gobiernos colombiano y panameño y el Conflicto Arancelario del periodo 2013-2020: Las Implicaciones Comerciales, Jurídicas y Político-Diplomático del conflicto”.

Las Relaciones entre Panamá y Colombia desde su conformación como Estado, se han desarrollado de forma amigable como país vecino, compartiendo vínculos de cooperación y desarrollo comercial hasta nuestros días.

Sin embargo, el tema que se trae a la palestra ha sido investigado desde otras perspectivas por otros investigadores, por lo tanto, el planteamiento va dirigido a las razones que ha llevado a Panamá a actuar de una forma determinada frente a la posición adoptada por Colombia.

Según, el informe de la Organización Mundial del Comercio (OMC 2013, p.1) Panamá, mantiene la postura de que las medidas aduaneras impuestas por Colombia a los textiles y calzados representan barreras al comercio que afectan directamente la relación comercial entre ambos países, consecuencia de esto, el gobierno de Panamá presentó una demanda contra Colombia ante este organismo regulatorio del comercio internacional, por la imposición de costos altos a textiles, prendas de vestir y calzados.

1. 3. ALCANCES Y LÍMITES DE LA INVESTIGACIÓN

Lo que realmente se requiere investigar y llegar a conocer, es cuál ha sido la política comercial bilateral del conflicto entre el gobierno panameño y colombiano desde el 2006, y en qué medidas o acciones concretas se ha reflejado esa política comercial bilateral,

obteniéndolo mediante la revisión documental para llegar a resolver la hipótesis que encierra esta investigación.

Debido a la coyuntura histórica que está viviendo el mundo con la situación del COVID-19, y de la que Panamá no es ajeno, todo el material utilizado para esta investigación proviene de fuentes secundarias digitales, el cuál ha sido debidamente verificado. No se cuenta con el pronunciamiento final de la Organización Mundial del Comercio sobre el conflicto.

Es válido mencionar que, de forma exhaustiva, se realizará este estudio utilizando las herramientas que estén al alcance, que puedan demostrar y garantizar un producto final de calidad y aportar conocimientos nuevos para los próximos investigadores y ser objeto de referencia para sus estudios.

1.3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

En base a lo expuesto arriba, y teniendo en cuenta las características de la situación problemática y de la revisión del estado del arte sobre el problema de investigación descritas anteriormente y en el estado del arte (capítulo II), para este estudio, se plantean las siguientes preguntas de investigación:

1. 3. 2. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1.3. 2. 1. PREGUNTAS GENERALES:

- a. ¿Cómo la política comercial de aranceles entre Colombia y Panamá desde el 2013 llevó a un conflicto comercial arancelario entre ambos países? ¿Y cuáles han sido las implicaciones comerciales, jurídicas y político-diplomáticas de ese conflicto?

1. 3. 2. 2. PREGUNTAS ESPECÍFICAS:

- b. ¿Cómo ha sido la política comercial de aranceles y cuáles han sido las medidas y acciones comerciales y arancelarias implementadas por los gobiernos de Colombia y Panamá en el periodo 2013-2021 que los ha llevado a un conflicto aduanero?
- c. ¿Qué implicaciones se observan en el ámbito comercial bilateral producto del conflicto?
- d. ¿Qué implicaciones se observan en el ámbito jurídico bilateral producto del conflicto?
- e. ¿Qué implicaciones se observan en el ámbito de las relaciones diplomáticas bilaterales producto del conflicto?

1. 4. VARIABLE

Tal como se plantea en las preguntas y objetivos de investigación, esta tesis busca conocer y describir la política comercial de aranceles y las medidas y acciones comerciales y arancelarias implementadas por los gobiernos de Colombia y Panamá en el periodo 2013-2021 en el marco del conflicto aduanero, y conocer además las implicaciones o efectos inmediatos de estas acciones bilaterales en las relaciones comerciales bilaterales y en los aspectos jurídicos y políticos.

Debido a estas preguntas y objetivos, esta investigación plantea una variable descriptiva que es:

Las medidas y acciones comerciales y arancelarias implementadas por los gobiernos de Colombia y Panamá en el periodo 2013-2020 como política arancelaria.

Esta investigación busca describir esta variable a través de los diferentes fuentes, métodos y técnicas de recolección que hemos empleado en esta investigación y que están expuestos en el capítulo de metodología.

ESQUEMA N°1

Esquema explicativo del planteamiento del problema y la variable.



Fuente: Elaboración propia.

1. 5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.

La elaboración de esta investigación sobre la política comercial y las medidas de retorsión tomadas por los gobiernos de Panamá y Colombia y las implicaciones que ha traído para ambos países se justifica por las siguientes razones:

El interés de investigar este tema está ligado a que es un tema bastante nuevo y relevante para nuestro país. Por tal razón, es de importancia comprender el porqué de este conflicto; las razones que ha llevado a ambos países a mantenerlo aún vigente sin llegar a una solución favorable, y a su vez sea un aporte a las ciencias sociales y humanísticas para futuras investigaciones. De igual forma, que el estudio pueda ser referencia de conocimiento y aporte para todos aquellos estudiantes que estén interesados en investigar sobre este tema,

encuentren en este trabajo de investigación los lineamientos para emprender una nueva interrogante aún sin esclarecer.

La revisión de investigaciones realizadas por otros autores en los últimos cinco años acerca de nuestro problema de investigación arrojó que no se ha investigado ni a nivel de Panamá ni de Colombia las razones reales por las cuales este conflicto ha trascendido hasta nuestros días.

¿Es realmente producto de las políticas arancelarias adoptadas por Colombia para la protección de sus productos internos, o es parte de nuevas estrategias comerciales para expandir su mercado, y si Panamá es pieza fundamental para concretar dichas disposiciones?

Esta insuficiencia de conocimiento nos motiva a querer ahondar en el conocimiento de esta problemática y las repercusiones producto de las medidas interpuestas por ambas naciones en el ejercicio de su mercado internacional.

Con este trabajo de investigación se pretende llegar al punto de quiebre del conflicto actual y convertirlo en un marco de referencia para las entidades involucradas y aportar con los resultados que arroje este estudio, lograr avances de una forma u otra en la comprensión del problema.

1. 6. OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

Tomando en cuenta el cuerpo de preguntas de investigación planteadas en esta tesis, y para dar respuesta a estas interrogantes, se establecen los siguientes objetivos de investigación:

1. 6. 1. OBJETIVO GENERAL

- ✚ Conocer las razones por las cuales la política comercial de aranceles de los gobiernos de Colombia y Panamá desde el 2013 conducen a un conflicto arancelario, describir el conflicto arancelario, así como identificar y analizar las implicaciones comerciales, jurídicas y político-diplomáticas del conflicto.

1. 6. 2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✚ Conocer la política comercial bilateral de aranceles y las distintas medidas y acciones comerciales y arancelarias implementadas por ambos gobiernos en el periodo 2013-2021 que los ha llevado a un conflicto aduanero.
- ✚ Identificar y analizar las implicaciones del conflicto en el ámbito comercial bilateral para ambos países.
- ✚ Identificar y analizar las implicaciones del conflicto en el ámbito jurídico bilateral para ambos países.
- ✚ Identificar y analizar las implicaciones del conflicto en el ámbito de las relaciones diplomáticas bilaterales para ambos países.

CAPÍTULO II
ANTECEDENTES Y FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y
CONCEPTUALES DE LA INVESTIGACIÓN

1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN: ESTADO DEL ARTE

Para esta investigación en la que se analiza el conflicto comercial y arancelario entre Panamá y Colombia como fenómeno de estudio, se hizo una revisión de los estudios e investigaciones a nivel de América Latina que abordan de manera directa o indirecta el tema de la conflictividad comercial y los efectos del conflicto comercial y arancelario entre los Estados en el marco de un conflicto de esta naturaleza. A continuación, se describen los estudios revisados.

2. 1. ESTUDIOS A NIVEL INTERNACIONAL

Un primer estudio sobre la política arancelaria como posible herramienta de desarrollo del sector manufacturero ecuatoriano (2000-2017) de la autora García Palacios (2019), quien señala que la política arancelaria es de vital importancia dentro del país, puesto que desde el año dos mil, Ecuador adquirió el dólar de los Estados Unidos como moneda oficial. En este punto, surge la incertidumbre de conocer si el sector manufacturero se ve afectado de manera positiva o negativamente con la aplicación de las medidas arancelarias. Con ello, el estudio en mención tuvo como objetivo elaborar un análisis sobre la política arancelaria como posible herramienta de desarrollo del sector manufacturero ecuatoriano.

En otro estudio realizado por los autores Cárdenas, Parada y Villegas (2018) titulado: “De caso demanda Panamá a Colombia ante la OMC”. Plantean el problema desde la perspectiva de las relaciones comerciales y diplomáticas entre Panamá y Colombia reconociendo que han sido buenas desde su conformación y que las imposiciones a los aranceles impuestos por Colombia de una u otra forma han violado los diferentes acuerdos firmados por ambos durante ese tiempo de buenas relaciones.

La metodología utilizada en ese estudio conlleva un enfoque documental de tipo descriptivo, ya que se basaron en recolectar información. Toda la información fue obtenida de revistas, escritos, discursos, entre otros.

Los conceptos y variables que estableció fueron bien delimitados ya que se refiere a las implicaciones que podría traer estas medidas adoptadas y la demanda que Panamá impuso ante la Organización Mundial del Comercio para llegar a una solución rápida y sin más controversias, ya que ambos han perdido por esta situación y si de algún modo Panamá decide tomar medidas de retorsión sería mucho más perjudicial para el mercado internacional de ambos.

En base a lo establecido por los autores Jiménez y Vanegas (2017) en su estudio: “Las Relaciones Comerciales entre Colombia y Panamá en el periodo 2006-2016”, se analizó desde el punto de vista de la problemática de las exportaciones e importaciones de Colombia las consecuencias que trajo para ellos la reducción en sus ingresos producto de las medidas impuestas por Panamá, amparándose en la resolución dada por la Organización Mundial del Comercio, quien esperaba incrementar sus ingresos producto de la ampliación del canal de Panamá, y en consecuencia, han arrojado un decrecimiento considerable en sus exportaciones e importaciones.

La metodología empleada en este estudio fue de tipo cualitativo, entendida aquella que tiene por objeto la descripción de sucesos o cualidades de un fenómeno determinado, también se basó en un método exploratorio y descriptivo. Los datos necesarios para esta investigación fue información electrónica y documental.

En sus conclusiones expresa claramente que, para Colombia y Panamá es muy importante para el incremento de su economía y capacidad de compra ya que este represente el tercer cliente más importante después de Estados Unidos y China, y mantener las relaciones bilaterales y comerciales entre ellos es una de sus prioridades ya que forma parte de su plan estratégico de incremento económico a futuro para ellos y no pueden dejar fluir que conflictos como el alza de aranceles que los ha llevado a la palestra internacional para poder resolverlos, les sigan creando mayores complicaciones a lo interno y externo de su país.

Igualmente, Gallardo y Vallejo (2018), en su estudio: “La Política Comercial y Evolución del sector externo en Colombia 1970 al 2016”, nos plantean que ha pasado de ser proteccionista, al establecimiento del neoliberalismo dentro de su estructura comercial y la

influencia de la CEPAL en sus estrategias, las cuales no han sido muy renovadoras, donde la falta de iniciativa ha sido un factor relevante.

La metodología empleada en este estudio es la descriptiva analítica y con un enfoque cuantitativo, se recolectan, seleccionan, analizan e interpretan las fuentes secundarias.

En conclusión, el estudio indica que su política se ha manejado de forma tradicional, la cual refleja la poca planificación a futuro de los planes estratégicos trazados en su política exterior y que ha impedido que su incremento económico haya despejado y logrado mayores resultados y dependencia en su comercio de integración regional que ha sido una de las facetas no asimiladas por la implementación de estas políticas comerciales en el caso de este país.

Por su parte, el estudio realizado por Narváez y Arauz (2018): “Un análisis del criterio jurídico aplicado por Costa Rica al invocar la adopción de medidas fitosanitarias para la importación del aguacate Has mexicano en el marco del Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica”, su objetivo específico era analizar las posibles soluciones mediante la implementación de métodos de resolución de conflictos vistos desde la perspectiva de diferentes autores y organizaciones que amplían dicho estudio.

La metodología utilizada fue el método exploratorio y fuentes secundarias como lo son: la recopilación de documentación bibliográfica, documentos científicos y legales, revistas y otros.

La metodología utilizada fue el método exploratorio y fuentes secundarias como lo son: la recopilación de documentación bibliográfica, documentos científicos y legales, revistas y otros.

En conclusión, este estudio analiza el punto de llegar al arbitraje para solucionar sus diferencias mediante este método, sus dictámenes afectan directamente el actuar de los Estados debido a que es de aceptación y ejecución inmediata por parte de estos debido a que las partes se comprometen a acatar las resoluciones establecidas por el organismo en cuestión en este caso es OMC, pero en muchas de las ocasiones se dilata por la

inconformidad en el resultado de sus reclamaciones. Es por tal razón que en este estudio el investigador se inclina hacia la mediación entre las partes como medida para la solución de sus problemas.

Desde otro enfoque, pero que guarda relación con el tema de investigación de esta tesis, es el estudio realizado por los autores Cárdenas, Parada y Villegas (2018) en su estudio: “Relaciones Comerciales y Diplomáticas entre Panamá y Colombia”, en sus investigaciones y análisis plantean el problema desde la perspectiva de las relaciones comerciales y diplomáticas entre Panamá y Colombia que han sido buenas desde su conformación y que las imposiciones a los aranceles impuestos por Colombia de una u otra forma ha violado los diferentes acuerdos firmados por ambos durante ese tiempo de buenas relaciones.

La metodología utilizada fue el método exploratorio y fuentes secundarios como lo son: la recopilación de documentación bibliográfica, documentos, revistas y otros escritos que han expuesto otros escritores y que le aportaron a su tema de investigación.

Los conceptos y variables que estableció fueron bien delimitados, ya que se refieren a las implicaciones que podría traer estas medidas adoptadas y la demanda que Panamá impuso ante la Organización Mundial del Comercio para llegar a una solución rápida y sin más controversias. Entendiendo que ambos países han perdido por esta situación, y si de algún modo Panamá decide tomar medidas de retorsión, sería mucho más perjudicial para el mercado internacional de ambos.

Una estrategia utilizada fue la de responder a los cuestionamientos de su investigación apoyándose en los diferentes acuerdos formados, para aclarar primero qué puntos se estaban violando, luego determinar las implicaciones inmediatas que trajo esta decisión tomada por Colombia, dependiendo de la posición que Panamá decidió adoptar.

En conclusión, expresa las consecuencias por el conflicto entre estos dos países, principalmente por el incremento de los aranceles; dejando claro que Panamá es un país muy privilegiado, que cuenta con una posición geográfica envidiable, una zona libre y con un canal interoceánico que hace que los países lo vean como prospecto de inversión para el incremento comercial. Adicionalmente plantean que para Colombia es competitivo este

mercado, por lo cual protegen a sus productores ante los precios bajos con los que se tienen que enfrentar al exportar sus productos.

Por otro lado, Mauricio y Oviedo (2014), autores del estudio: “Colombia y Panamá: una complementariedad económica creciente”, realizado para instituciones bancarias de Colombia sobre el comercio entre Panamá y Colombia, señalan que las inversiones e incremento económico entre ambas naciones en materia de negocios internacionales y las recientes confrontaciones que han tenido en materia de alza de aranceles por la solicitud de Colombia por el intercambio de información financiera los ha llevado al arbitraje internacional.

A su vez, el estudio muestra la complementariedad que puede desarrollarse en el futuro para Colombia convirtiéndose en un exportador de productos específicos para mercados esenciales como el de Panamá.

El estudio, desarrolla conceptos como complementariedad, crecimiento, economía, inflación, desempleo, que sustenta en base a informes financieros.

La metodología utilizada en el estudio es el método cualitativo, con la utilización de material primario y secundario imperante para este tipo de investigación.

En conclusión, los autores señalan en que son países de incremento económico a futuro con grandes alcances, Colombia sobre todo en el ámbito de la exportación de productos. También concluye que el crecimiento de Panamá se ha dado en la destreza de sus sectores productores de servicios (como el financiero, el de transporte y el inmobiliario), muy bien digerida por empresas locales colombianas, dejando en los libros registrado a su país vecino como tercer país dentro de las rutas de exportación de sus productos.

Por otro lado, los autores Jiménez Arrieta y Daconte, en su estudio: “Análisis de las relaciones comerciales entre Colombia y Panamá, en el marco de un tratado de libre comercio”, plantean el problema a investigar en base a la búsqueda de una mejora a las relaciones bilaterales y económicas entre ambas naciones mediante un acuerdo de libre

comercio que unificaría el mercado de ambos países, siendo Panamá un referente de mercado para expandir y generar negocio a nivel internacional.

Los conceptos que emanan de la formulación de la pregunta a investigar son: Economía, libre comercio, conflicto, normas arancelarias, política comercial.

La metodología utilizada para el desarrollo de ese tema fue el método cualitativo descriptivo, recopilación de bibliografías, fuentes secundarias que dan crédito a lo expuesto en este trabajo de investigación.

En conclusión, el estudio señala que son muchos los factores que hacen que estos dos países tengan éxitos en abrir sus fronteras para dar rienda suelta al mercado sin fronteras debido a las similitudes culturales y el pasado histórico que los une. También señalan que estudios recientes han demostrado que estas naciones están en incremento económico en los últimos años. Igualmente, señalan también que para Colombia es vital este acercamiento con la nación vecina ya que de ella se depende el éxito del plan estratégico a nivel económico tanto nacional como internacional, que se ha fijado este país para abrir sus fronteras y expandir su mercado con productos de sus productores exportadores.

Los autores López y Martínez (2015) en su estudio: “Relaciones Comerciales entre Colombia y Panamá, una vez declarado como Paraíso Fiscal”, describen la importancia de mantener buenas relaciones entre estos dos países, su preocupación va dirigida al hecho de que Colombia decidió incluir a Panamá en la lista de paraísos fiscales por el hecho de no aceptar el intercambio de información financiera de sus nacionales en dicho país y de cómo esta decisión afecta directa e indirectamente al comercio de Colombia.

Los conceptos que emanan de su pregunta de investigación son: Relaciones Comerciales, Paraíso Fiscal, Implicaciones; variables que afectan su desenvolvimiento en el escenario de la disputa.

La metodología utilizada para el desarrollo de ese tema fue el método cualitativo descriptivo, recopilación de bibliografías, fuentes secundarias que dan crédito a lo expuesto en este trabajo de investigación.

En conclusión, los autores expresan el interés de Colombia por pertenecer a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la tendencia por el conglomerado internacional de ser más transparentes y legales en temas de tributaciones y negocios internacionales y el hecho también que Panamá ya ha sido reincidente en la inclusión en estas listas por parte de otros países, le ha servido como precedente a Colombia para presionar a Panamá y lograr su propósito, que no es más que llegar al intercambio de información financiera y controlar por este medio el crimen organizado por sus fronteras, indica el estudio.

González y Fernández (2018), en su estudio: “Impacto en la industria manufacturera de Colombia por las importaciones provenientes de Panamá en los últimos cinco años”, describen en su investigación el sector manufacturero y las relaciones diplomáticas entre Panamá y Colombia interrumpidas debido a la disputa existente entre ambos por la reexportación de productos a Colombia provenientes de Asia, sentando un comportamiento en el sector manufacturero colombiano y panameño en sus ingresos brutos, teniendo en cuenta el sector servicios en el cual es fuerte Panamá.

Los conceptos que salen a la palestra en su pregunta de investigación son: Relación Comercial, Balanza Comercial, Importación, Exportación, las cuales se mencionan y se desarrollan a lo largo de la investigación.

La metodología utilizada es el método cualitativo, descriptivo y recopilación de información, sacada de fuentes primarias y secundarias que sustentan lo establecido y redactado en dicho estudio.

En conclusión, cierran su investigación señalando que Colombia y Panamá tienen muy buenas oportunidades a futuro de crear negocio entre ambos y hacer crecer sus economías abriendo las posibilidades de crecimiento y capitalización. Existe entre ambas ciertas complementaciones económicas, puesto que Colombia es un gran exportador de bienes y Panamá es el tercer destino de las exportaciones de Colombia, después de Estados Unidos y China.

El estudio también concluye que Panamá es el cliente clave para Colombia en su plan estratégico de incremento económico y expansión de mercado generando grandes dividendos para este último en su per cápita. He aquí el interés para ellos de que las relaciones se mejoren y lleguen a un acuerdo amistoso para ambos.

Desde otro enfoque, el autor Tres Palacios, R. (2017) en su estudio: “La suficiencia de la garantía global de los Usuarios Aduaneros Permanentes frente a las controversias de valor (Caso: los precios ostensiblemente bajos)”, describe su preocupación por los precios ostensibles, que no es más que el precio muy bajo de un producto en el mercado el cual no cuenta con competencia debido a su bajo costo, sin tomar en cuenta el costo de producción, calidad y naturaleza del mismo, tema que ha sido abordado dentro de la legislación aduanera colombiana y que ha sido el foco de estudio hoy día, debido a la entrada y salida de mercancías provenientes de China a bajos costos de la zona libre de Colon en el territorio panameño.

Los conceptos que se desprenden de su problemática a investigar son: Precios Ostensiblemente Bajos, Litigio Comercial, Medidas son utilizadas en todo el desarrollo de su investigación y las cuales explica a cabalidad.

La metodología utilizada es la recopilación de bibliografías sobre el tema, referencias secundarias, revistas y documentación digitales.

En conclusión, el autor expresa que a pesar que Colombia está haciendo todo lo posible para reglamentar todas estas variaciones que se escapan en el ejercicio de la negociación internacional y la competencia en un mercado amplio, deja al descubierto que los precios ostensiblemente bajos son totalmente desventajosos y realmente irreales en un entorno comercial internacional y globalizado ya que no son sustentables en el tiempo y no generan beneficios al productor exportador, sino más bien un cerco para la ampliación de mercados.

Por otro lado, Rendón, S. (2015), en su estudio:” Reforma marco de aduanas: Panamá vs Colombia”, su investigación va dirigido a las implementaciones de normas y leyes aduaneras que está haciendo frente Colombia para entrar en el juego de la globalización con el dominio de la logística y la agilización en los procedimientos que esto conlleva. Toma

como referencia a Panamá que está implementando sus nuevas normas para ser más competitivo en este campo.

Dentro de su planteamiento la pregunta a investigar incluye conceptos como: Políticas Aduaneras, Comercio Internacional, obstáculos no arancelarios, las cuales aborda en el desarrollo de su investigación.

La metodología adoptada para emprender este estudio ha sido el método documental utilizando como fuentes de información artículos científicos, estudios académicos, documentos normativos, libros y estudios académicos que avalan este trabajo final.

En conclusión, el autor refiere que para que su país sea más competitivo y eficiente en el campo de intercambio de bienes y servicios debe tener leyes aduaneras modernas y con un nivel alto de tecnología de última punta para brindar un mejor servicio y su rapidez al momento de ejecutar los procedimientos que son necesarios para que haya transparencia y legalidad en la actividad, pero sin pérdidas en tiempo y dinero, y por último, calidad de funcionarios que al final son la última curva de implementación para poder llegar a la eficiencia.

En otra investigación, el autor Vargas, W. (2018), nos plantea en su estudio:” Conexión vía terrestre entre Colombia y Panamá”, la problemática de crear un acceso por la carretera panamericana uniendo los territorios de Panamá y Colombia que actualmente los separa la selva inhóspita del Darién mejor conocida como el Tapón de Darién. En este estudio se describen las ventajas y desventajas que genera abrir este acceso.

Este planteamiento describe conceptos dentro de sus interrogantes que son abarcados y explicados por el investigador en su estudio, como: Frontera, libre comercio, Tribus, Normativas.

La metodología establecida para el desarrollo de este estudio se basó en recolección de datos, documentación tomada de instituciones gubernamentales y estudios de medio ambiente y fuentes secundarias.

En conclusión, el investigador refiere que su estudio arrojó evidencias, señalando que acercando las fronteras el flujo del comercio generaría un incremento favorable para ambas naciones, así como el control del contrabando, narcotráfico y demás actividades ilegales que en estos momentos están propensas en esa parte del territorio. Señala también que se lograría consolidar y reforzar las relaciones diplomáticas entre ambos, sellando todo conflicto con un auge e incremento económico y nuevo mercado para explotar y expandir.

Martínez, R. (2019), en su estudio:” Análisis de medidas por parte de la DIAN frente al contrabando en el sector textil y su impacto en la economía colombiana”, describe los inconvenientes que presenta el sector textil con el contrabando, competencia desleal, lavado de activos, entre otras cosas, es el problema a investigar y buscar una forma de controlar estas actividades ilegales que impiden hasta cierto punto el incremento de las economías y sus crecientes mercados.

Los conceptos que se desprenden de su pregunta del problema a investigar son: Contrabando, Impacto Económico, son las principales variables que juegan un papel importante en el desarrollo de esta investigación.

La metodología utilizada es el método cuantitativo, de recopilación de datos bibliográficos con fuentes primarias y secundarias y hechos históricos que demuestran y amparan esta investigación.

En conclusión, el autor en su análisis menciona que para Colombia la industria textil siempre fue un marco de referencia para su pueblo y uno de los principales ingresos de este país, pero a través de los años ha perdido ese papel protagónico debido a la apertura de los mercados y con este el aumento de la práctica del contrabando debido a la falta de controles aduaneros, lo cual generó el declive de las empresas textiles. Por tal razón, Colombia está creando leyes para poder regular esta actividad ilegal y fortalecer este sector que ha empezado a tomar auge desde el 2018.

Según, la Organización Mundial del Comercio, en su informe N° WT/DS461/1 G/L/1031, (2013, pp. 1-3) sobre: “Colombia Medidas Relativas a la Importación de Textiles, Prendas de Vestir y Calzado”, solicitud presentada por Panamá, con fecha del 20 de junio de 2013,

el cual trata sobre la imposición por parte de Colombia de un arancel compuesto que afecta la importación de productos textiles, prendas de vestir y calzados procedentes de Panamá, amparándose en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994).

Panamá espera que Colombia le pueda brindar una explicación amplia y detallada sobre la vigencia, alcance y funcionamiento del arancel compuesto. Para facilitar este tipo de explicación, Panamá deja constancia que solicita estas consultas con respecto al arancel compuesto, tal y como se deriva de los instrumentos normativos mencionados, así como también con respecto a cualquier otro acto normativo, instructivo, práctica administrativa o judicial, metodología de establecimiento o de cálculo, o lineamiento que modifique, suplemente, complemente, desarrolle o que en todo caso esté relacionado con los instrumentos regulatorios mencionados expresamente en esta solicitud de consultas.

La Organización Mundial del Comercio, reconocida por sus siglas (OMC) y que en adelante la nombraremos así, en su informe, N° WT/DS461/3 (2013) sobre:” Colombia Medidas Relativas a la Importación de Textiles, Prendas de Vestir y Calzado”, en donde Panamá solicito el establecimiento de un grupo especial para tratar de llegar a un acuerdo con referencia al conflicto actual sobre el alza de aranceles a productos en la zona libre de colón y llegar a finiquitar dicho conflicto comercial. Estas consultas no llegaron a esclarecer dichas diferencias, razón que motivo a Panamá a solicitar un grupo especial para que tratara dicho conflicto.

Por otra parte, en informe detallado de la OMC N° WT/DS461/4 (2014), sobre: “Colombia Medidas Relativas a la Importación de Textiles, Prendas de Vestir y Calzado”, queda establecido dicho grupo especial solicitado por Panamá para que se estableciera los puntos del litigio en cuestión con Colombia por el Órgano de Solución de Diferencias (OSD), reservado a el artículo 6 del Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD).

Este grupo debe tratar de buscar la forma de establecer una posible resolución que contemple la solución a este conflicto comercial entre ambas naciones y ayude a la OSD a formularse conclusiones y generar recomendaciones a dicha cuestión.

Según el Informe de la OMC N° WT/DS461/13 (2015) sobre: “Colombia Medidas Relativas a la Importación de Textiles, Prendas de Vestir y Calzado”, describe la diferencia entre ambos países, en base a la impugnación por Panamá de la imposición por Colombia de un "arancel compuesto" sobre las importaciones de determinados productos textiles, prendas de vestir y calzados clasificados en los capítulos 61 al 64 inclusive del Arancel de Aduanas de Colombia. Dicho arancel compuesto se compone de un gravamen ad valorem expresado en términos porcentuales respecto del valor en aduana de la mercancía, así como de un gravamen específico expresado en unidades monetarias por unidad de medida.

El componente ad valorem del arancel compuesto es del 10% para todos los productos independientemente de su valor, en consecuencia, dicho arancel compuesto es incompatible con el artículo II:1(b) del GATT y con la lista de concesiones de Colombia hacia otros países que mantienen acuerdos comerciales y que están exentos de dichas medidas.

Por su parte, la OMC, en su informe N° WT/DS461/R/Add.1 (2015), sobre: “Colombia Medidas Relativas a la Importación de Textiles, Prendas de Vestir y Calzado”, refiere a que Panamá, reclama el arancel compuesto sobre las importaciones de determinados productos textiles, prendas de vestir y calzado resulta en la imposición de gravámenes que exceden del arancel ad valorem fijado en la lista de concesiones de Colombia, dicho arancel compuesto es incompatible con el artículo II:1(b) del GATT y con la lista de concesiones de Colombia, que viola las disposiciones acordadas con otros Estados con los cuales comparte un mercado internacional.

Según informe presentado por la OMC, N° WT/DS461/AB/R/Add (2016) sobre: “Colombia Medidas Relativas a la Importación de Textiles, Prendas de Vestir y Calzado”, donde Colombia apela ante este organismo por insatisfacción en la resolución final resuelta por esta instancia sobre la problemática de la aplicación del arancel compuesto a productos en la zona libre de Colón en Panamá.

Basándose en el acuerdo “GATT de 1994”, el grupo especial demostró que dicho arancel compuesto no era una medida de protección que debió tomar Colombia para salvaguardar la moral pública como alega. Dichas disposiciones no son concluyentes si nos basamos en el acuerdo GATT y en la lista de sus aranceles de mercado común. Panamá, concluye y sostiene que no es una medida de protección necesaria para dicho efecto y que el grupo especial no erró al realizar su pronunciamiento final a favor y en contra de estas medidas adoptadas por la nación vecina y que va en decremento de su mercado interno y de sus productores.

En lo establecido en el informe dirigido a la OMC N° WT/DS461/RW/Add.1 (2018), sobre: “Colombia Medidas Relativas a la Importación de Textiles, Prendas de Vestir y Calzado”, en donde interponen sus reclamaciones cada parte. La diferencia inicial se refería a la imposición por Colombia de un arancel compuesto sobre las importaciones de determinadas prendas de vestir y calzados clasificados en los capítulos 61 a 64 del Arancel de Aduanas de Colombia. En el procedimiento inicial, el Grupo Especial inicial y el Órgano de Apelación constataron que, en los casos identificados en el informe del Grupo Especial, el arancel compuesto excedía de los tipos arancelarios consolidados en la Lista de concesiones de Colombia y, por consiguiente, era incompatible con los párrafos 1 a) y 1 b) del artículo II del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994).

Panamá, alega que en este procedimiento sobre el cumplimiento no son "medidas destinadas a cumplir" las recomendaciones y resoluciones del OSD en el procedimiento inicial. Por lo tanto, estas medidas no están comprendidas en el ámbito del presente procedimiento del párrafo 5 del artículo 21 y no son el objeto adecuado del examen del cumplimiento por el Grupo Especial. Sin embargo, Colombia alega que son puras alegaciones especulativas, por parte de Panamá, que no corrobora sus alegaciones con pruebas y en última instancia no demuestra las alegaciones de que la garantía y las formalidades aduaneras tienen un efecto limitativo en las importaciones.

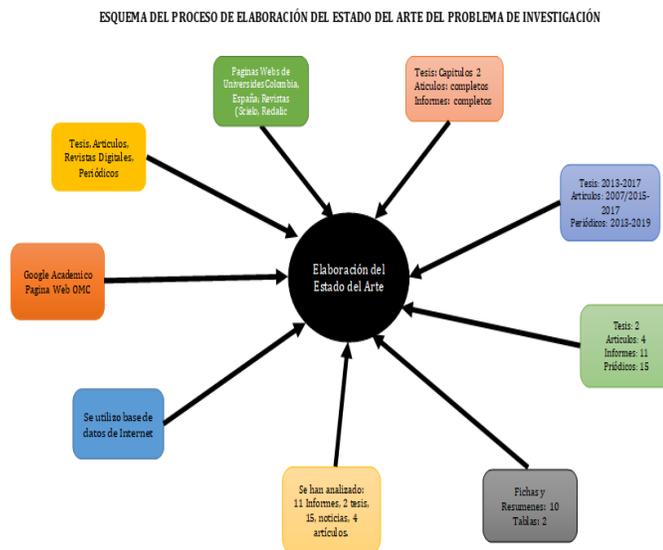
Lobejón, L. (2018, p. 48) en su estudio: “Comercio Internacional y Política Comercial”, la cual la describe como el conjunto de medidas e instrumentos para regular las actividades comerciales de un país, tanto en el interior, como en el exterior.

La metodología utilizada es el método cuantitativo, recopilación de datos bibliográficos, fuentes primarias y secundarias de hechos históricos que respaldan esta investigación.

Al pasar el tiempo se ha proliferación un sentimiento de estancamiento de los intercambios que para el investigador obedece a un cambio estructural, que su origen viene desde comportamiento de factores de carácter estructural, que han permanecido en el tiempo, en las cuales destacan el fin de la edad de oro de las cadenas de producción globales y una política comercial abierta de integración.

ESQUEMA N°2

PROCESO DE ELABORACIÓN DEL ESTADO DEL ARTE DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.



Fuente: Elaboración propia.

2.2. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

Desde que se formaron las naciones ha crecido la polémica sobre cómo deben tener sus relaciones comerciales los países con el resto del mundo. Es así como la política comercial se ha definido como el manejo del conjunto de instrumentos del estado para mantener, alterar o modificar las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo (Cuadrado, J., 2010, p. 26).

La política comercial está orientada hacia el comercio exterior y la búsqueda de mercados en los ámbitos bilateral, multilateral y regional, sobre la base de acuerdos o tratados de libre comercio (Cuadrado, J., 2010, p. 26).

2.2.1 LA POLÍTICA COMERCIAL: EVOLUCIÓN CONCEPTUAL

Según el Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos, la cual en adelante nos referiremos con sus siglas (SICE, 2019). Define la “Política Comercial, como el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado, para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo”.

También, la política comercial contempla la política arancelaria, que actúa como mecanismo protector y de captación de recursos bajo la forma de impuestos indirectos, que gravan las operaciones del comercio exterior. Forma parte de la política económica que regula los pagos internacionales y el intercambio entre países. Está ligada a la política cambiaria por la preponderancia del tipo de cambio en el flujo internacional de capitales y de bienes y servicios, la cual busca generar procesos de integración comercial, abriendo el acceso a los mercados externos y a la armonización de las normas que regulan la actividad económica. (Berumen, S., 2002, p.19).

Dicho en otras palabras, es la vía en la cual, los estados se relacionan entre sí, para desarrollar un mercado internacional e incrementar sus economías, aplicando regulaciones a sus normas internas, que a su vez impactan en sus políticas internas y externas,

estableciendo planes estratégicos a nivel internacional que incorpora todos los sectores hacia un mercado abierto, dando paso a la integración económica entre ellos que los eleva al bum de las tendencias más utilizadas hoy día por el conglomerado internacional en busca de nuevos mercados y nuevas tecnologías que le aporten a su crecimiento económico. (Berumen, S., 2002, p. 19).

Para Murray G. (2007, p. 40), en su estudio realizado sobre cómo afecta la implementación de la política comercial en el desarrollo de las sociedades, nos plantea que: “La política comercial puede constituir una herramienta clave para la consecución de los ODS. El uso de la política comercial como instrumento para lograr la diversificación industrial y la creación de valor añadido es crucial”.

Visto desde la perspectiva del compromiso que los estados han contraído con la iniciativa que tuvo la CEPAL hace unos años y que hoy por hoy, es un hecho de cumplimiento obligatorio para la sociedad internacional al 2030, tratar de erradicar o minimizar algunos de los 17 objetivos establecidos a mejorar por estos; la política comercial ha llegado a convertirse en una vía de apoyo para los estados, haciendo vital el intercambio y la cooperación entre, estos generando acuerdos que los han dirigido hacia la vía para el desarrollo de sus mercados internos y externos, abriendo así una brecha para el mercado libre y participativo entre ellos, aportándoles incremento y sostenibilidad de los proyectos a corto, mediano y largo plazo, trazados para lograr sus objetivos y cumplir con sus obligaciones como entes responsables ante los organismos internacionales. (Murray G, 2007, p. 42).

Así mismo, Jaumotte y Spatafora (2007) citados en Loko y Diouf (2009) indican que:

Una política comercial debe ser encaminada hacia la apertura de la misma, ya que por medio del aperturismo comercial se obtiene mayor nivel de productividad a largo plazo, en donde factores como el nivel de exportaciones y la atracción de inversión extranjera directa, además, puntualizan que la exportación de bienes y servicios puede proporcionar mayores ingresos para los países en desarrollo, incrementando la recaudación pública, equiparando

la distribución de la renta y aumentando el empleo, incluyendo empleos mejor remunerados y diversificados apuntando hacia la población más joven.

A raíz de la aclamada apertura del comercio, se ha evidenciado que todos los países sin excepción alguna han obtenido mayor nivel de productividad en el ejercicio de esta actividad, ya que no existe país pequeño ni grande con el que no se pueda negociar y trazar líneas de mercado dependiendo siempre de sus objetivos e interés propios (Loko & Diouf, 2009, p. 28).

Estos mismos autores señalan que el cambio en las estrategias de mercado ha llevado a unir a los países, alejándolos de conflictos políticos existentes en el tiempo y transportándolos a otro nivel de alcance donde su expansión y crecimiento económico ha logrado para unos el incremento del PIB bruto interno, llevándolos a un nivel de inversión internacional e interno, generando tasas de empleos altas y competitivas en el mercado cotizante, a favor del sector más joven y profesional del país. Así mismo, para aquellos con economías más altas y poderosas, esta iniciativa los ha catapultado a expandir sus mercados a otras regiones no viciadas en el pasado y a romper con los estereotipos creados durante las décadas de los años 60, 70, 80 y comienzos de los 90.

En este mismo sentido, Bayne y Woolcock (2011, p. 32) en su publicación hacen mención a que: “La política comercial de un país no puede ser explicada únicamente por factores económicos, sino que, al momento de crearla prevalezca el compromiso de un gobierno por cumplir con sus propuestas, programas de trabajo y metas internas (distribución del ingreso, empleo), dejándola a la vista, como una herramienta de consolidación de poder en un Estado”.

Analizando la concepción que hace Bayne y Woolcock en su estudio sobre lo que la política comercial ha venido haciendo en la estructura económica de los estados, es pertinente que este crecimiento, se refleje en la calidad de vida de las diferentes sociedades, que los gobiernos mantengan sus compromisos como prioridad y cumplan a cabalidad con ellos, trazando políticas a largo plazo y así asegurar que, pese a que cambie la estructura de gobierno, se mantengan los compromisos y se cumpla lo que en un momento se adoptó para

el bien y de la población y la dirección del propio estado como fiel vigilante y protector de sus nacionales.

Para Sarquis (2002, p. 25) la política comercial contempla diferentes áreas:

a. Política Fiscal: Son medidas implementadas por el Gobierno, tendientes a encauzar la economía hacia ciertas metas. Las herramientas fundamentales con que cuenta el Gobierno para ello son el manejo del volumen y contenido de los Impuestos, y el volumen y destino del Gasto público. La política fiscal también incluye las formas de financiar los gastos de Gobierno

b. Política Cambiaria: Es aquella parte de la Política Económica que se refiere al manejo del tipo de cambio. La Política Cambiaria teóricamente debe elegir uno de los siguientes sistemas cambiarios:

- ❖ Tipo de cambio fijo: la autoridad fija el tipo de cambio, comprometiéndose a vender o comprar toda la moneda extranjera que requieran los particulares para realizar las transacciones internacionales.
- ❖ Tipo de cambio flotante: en este sistema el tipo de cambio se determina libremente por la interacción de la oferta y la demanda de divisas.
- ❖ Flotación Sucia: partiendo de un tipo de cambio flotante, es aquella donde los gobiernos a través de sus agentes económicos, opera en el mercado de cambios, para alterar la cotización de las divisas en función de sus intereses soberanos.

c. Política Monetaria: Se concentra en el manejo de la cantidad de dinero y de las condiciones financieras, como las que se refieren a tasas de interés, volúmenes de créditos, tasas de redescuento, de encajes, y otras. Su objetivo principal es conseguir la estabilidad del valor del dinero y evitar desequilibrios prolongados en la Balanza de Pagos.

d. Política Comercial: quien se ocupa de las importaciones y exportaciones, así como del flujo de capitales externos.

2.2.2 CARACTERÍSTICAS, PROPÓSITOS Y OBJETIVOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL

Para autores como Bayne y Woolcock (2011) la política comercial se caracteriza por lo siguiente:

- ❖ Esta comprende la política arancelaria
- ❖ La captación de recursos para el erario nacional bajo la forma de impuestos indirectos.
- ❖ Arancel consolidado: es el nivel máximo de arancel, Nación Más Favorecida NMF, que un país puede aplicar para una línea de producto determinada, el mismo que fue negociado en el marco de los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio.
- ❖ Riesgo país: Hace referencia a la probabilidad de que un país, emisor de deuda, sea incapaz de responder a sus compromisos de pago de deuda, en capital e intereses, en los términos acordados. Siendo una variable determinante para la atracción de IED.
- ❖ Índice de libertad económica: es la libertad que tienen los ciudadanos de un Estado para generar riqueza; mientras más alto sea el índice, mayor libertad económica presentan.
- ❖ Exportaciones totales: Hace referencia a las exportaciones como porcentaje sobre el PIB. Inversión extranjera directa: Es el monto anual de capitales extranjeros colocados a largo plazo en un país.

Propósitos de la Política Comercial:

- ❖ Generar procesos de integración comercial, facilitando el acceso a los mercados externos y avanzar en la armonización de las normas que regulan la actividad económica. Si se da de manera correcta el peso específico de los países en desarrollo en el mercado mundial aumenta gradualmente. (Bayle y Woolcok, 2011).

Objetivos de la Política Comercial:

- ❖ Mejorar la distribución de ingreso y nivel de vida de la población.
- ❖ Fortalecer el desarrollo del mercado interno.
- ❖ Cumplir con los compromisos internacionales contraídos.

- ❖ Aumentar la capacidad productiva, diversificar la oferta e incrementar los niveles de empleo.
- ❖ Favorecer la competitividad y estimular el cambio tecnológico.
- ❖ Reducir los costos domésticos de producción
- ❖ Modernizar el aparato productivo
- ❖ Ampliar los mercados de destino de los productos de exportación. (Bayle y Woolcok, 2011).

2.2.3 TIPOS DE POLÍTICA COMERCIAL: LA LIBRECAMBISTA Y EL PROTECCIONISMO

Según la UNCTAD (2017, p.10) en la historia del comercio internacional se identifican dos tipos fundamentales de política comercial:

- ✓ **Política Libremercantista:** tiene como idea principal la liberalización total del comercio, con el objetivo de aprovechar las ventajas relativas de mayores niveles de competitividad internacional, tanto global como sectorial. El libremercantismo es considerado como el primer capitalismo y plantea la libertad absoluta de negocio y comercio frente a las rigideces de la economía del Antiguo Régimen.
- ✓ **Política Proteccionista:** tiene como objetivo principal proteger el mercado interno de la competencia externa y estimular las exportaciones, a través de diferentes formas de regulación del comercio exterior.

2.2.4 POLÍTICA DE ARÁNCES

2.2.4.1 POLÍTICA DE ARÁNCEL COMO CONCEPTO

El Gobierno de un-Estado, tiene como función principal alcanzar el más alto nivel de bienestar de sus ciudadanos (personas físicas o ideales), utilizando todos los recursos que dispone como máxima autoridad existente. Administra la generación de riqueza dentro del territorio, regula el empleo, mantiene una distribución justa del ingreso, asegura el

crecimiento, mantiene un nivel equilibrado de los precios y también, garantiza un flujo adecuado del comercio internacional. Todo esto, es considerado dentro de la Política Económica de un país.

2.2.5 CARACTERÍSTICA DE LA POLÍTICA DE ARÁNCEL: PROTECCIONISMO Y BARRERAS ARANCELARIAS

2.2.5.1 PROTECCIONISMO

Es una doctrina y política económica que establece trabas al ingreso de productos extranjeros a un país. Su finalidad es privilegiar la producción nacional y evitar la competencia foránea. Para proteger los productos de la nación, el proteccionismo establece impuestos o aranceles a la importación. De esta manera, los productos extranjeros son encarecidos al ingresar al país y deben ofrecerse a un precio muy alto para resultar rentables, lo que beneficia a los productos nacionales (Sarquis, 2002, p. 2).

El proteccionismo tiene sus orígenes en el mercantilismo y actualmente se basa en dos argumentos refiriéndose a la protección que se debe conferir a la industria naciente y estar al alcance a los niveles de eficiencia que le permitan así competir con otros productos extranjeros, y el otro, a la supuesta tendencia secular al deterioro de los términos de intercambio de los países en desarrollo en que los precios de los productos manufacturados que importan suben más que los precios de sus exportaciones, viéndose obligados así a desarrollar industrias para sustituir las importaciones de bienes manufacturados (Sarquis, 2002, p. 2).

Sarquis plantea que, en la actualidad, las críticas más habituales al proteccionismo se dan en el marco de la Política Agrícola Común entre los Estados Unidos y la Unión Europea, que perjudica a las economías emergentes ya que no pueden comercializar sus materias primas con normalidad por los aranceles.

2.2.5.2 Barreras Arancelarias

Según Sarquis (2002, p. 3) una de las principales variables que deben considerarse para lograr éxito en el proceso de una exportación, son las barreras arancelarias y no-arancelarias establecidas por los distintos mercados de destino.

Este tipo de barreras es indispensable para evitar que el exportador se vea perjudicado por incurrir en costos adicionales por desconocimiento de la normativa vigente de su mercado de interés. El desconocer estas normativas, genera en algunos casos incumplimiento de contratos de compraventa internacional, obstaculizando la tramitación tanto por parte del exportador como del importador, lo cual ocasiona una imagen negativa en la seriedad de los negocios realizados por los exportadores, incluso, llevándolo a un nivel internacional. Las barreras al comercio exterior de mercancías pueden dividirse en dos grandes grupos: las arancelarias y las no arancelarias (Sarquis, 2002, p. 3).

2.2.5.3 INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA ARANCELARIA

Existe un amplio número de instrumentos y/o medidas con que pueden contar los gobiernos para controlar sus relaciones comerciales con el resto de los países. De manera general, Díaz y López (2017) señalan que los instrumentos de política arancelaria se pueden clasificar en dos grandes grupos:

a. MEDIDAS ARANCELARIAS (MA)

Díaz y López (2017, p. 6), señalan que las medidas o barreras arancelarias persiguen dos objetivos fundamentales: proteger las industrias nacionales de la competencia extranjera y contribuir a incrementar los ingresos fiscales del país.

El instrumento que se utiliza para ejercer este tipo de medida es el arancel, que también se conoce como tarifa aduanera, arancel de aduana o derecho de aduana. El arancel consiste en un impuesto con el que se gravan las importaciones al cruzar las fronteras nacionales (Díaz y López, 2017, p. 6).

Para estos autores, los aranceles, a su vez, reciben varias clasificaciones en correspondencia con el método que se utilice para expresarlos, estos pueden ser:

- ✓ **Aranceles específicos:** Consisten en una cantidad fija que se exige a las mercancías importadas por unidad de peso, de medida o de volumen. Por ejemplo: a un importador de automóviles que se le exija pagar 100 dólares de impuesto por cada automóvil importado. Debemos señalar que este tipo de arancel no toma en cuenta el precio pagado por el producto al exportador, por lo que la protección que se obtiene con esta variante puede variar cuando los precios de un mismo producto fluctúan de un país a otro (Díaz y López, 2017, p. 10).
- ✓ **Aranceles ad valorem:** Son los impuestos exigidos como una fracción del valor de los bienes importados, es decir, se aplican de acuerdo con un porcentaje fijo del valor de las mercancías. Por ejemplo: cuando se aplica un derecho de aduana del 10% del valor del acero importado. Estos derechos suponen una protección constante a todos los niveles de precios; sin embargo, el ingreso fiscal por concepto arancelario puede variar en dependencia del comportamiento de los precios en el mercado internacional.
- ✓ **Aranceles compuestos o pico arancelario:** En este caso, se trata de aranceles que se aplican combinando los dos anteriores. Por ejemplo: al importador de automóviles se le puede exigir el pago de un derecho de aduana de 100 dólares por cada automóvil más el 10 % del valor de los automóviles importados.
- ✓ **Aranceles mixtos:** Se manejan dos variantes posibles: un arancel ad valorem y un arancel específico; de manera que se aplica el que represente un pago mayor.
- ✓ **Aranceles técnicos:** Se aplica una parte como arancel ad valorem y se le suma el pago de cierta cantidad según determinada proporción que contenga de algún componente en particular (Díaz y López, 2017, p. 11).

b. MEDIDAS NO ARANCELARIAS (MNA)

Es toda intervención del gobierno en la producción y el comercio, con excepción de los aranceles, que pueda afectar a los precios relativos, las estructuras de mercado y las

corrientes comerciales internacionales, constituye una medida no arancelaria. Es decir, se trata de todas las acciones emprendidas por un gobierno, que tendrán posibles efectos sobre el valor, volumen u orientación del comercio exterior (Díaz y López, 2017).

Sarquis (2002, p. 4) argumenta que luego de las sucesivas rondas de negociaciones en el GATT (hoy OMC) los aranceles a las importaciones fueron disminuyendo, cobrando importancia las barreras paraarancelarias o no arancelarias. Se consideran barreras no-arancelarias todas aquellas medidas (diferentes del arancel) que impiden el libre flujo de mercancías entre los países. También se incluyen las medidas que estimulan artificialmente la producción y el comercio. Las barreras no-arancelarias, por su naturaleza, más difíciles de conocer, interpretar y cumplir. Por lo mismo, no son tan transparentes, ofrecen poca certidumbre y muchas veces no resulta fácil interpretarlas, lo que puede dificultar su cumplimiento.

Por otro lado, Montreal (2018, p. 28) señala que existe una gran cantidad y variedad de barreras no arancelarias. Este autor enumera las siguientes:

✓ **Contingentes o cuotas a la importación**

Se trata de la imposición de un arancel superior al que está establecido para determinado producto, en caso de que las importaciones que excedan una cantidad especificada. De esta forma, se intenta limitar las cantidades importadas del bien en cuestión durante un período que puede abarcar un año. Entre los posibles efectos que puede tener la implementación de una cuota a la importación, se destacan: la reducción de las importaciones; las autoridades comerciales del país pueden tener una idea más concreta de la cantidad de bienes importados; y al reducirse la oferta de bienes procedentes del exterior, disminuye la oferta total y pueden aumentar los precios nacionales en relación con los de otros países (Monreal, 2018, p.16).

✓ **Restricciones voluntarias a la exportación**

Consisten en las medidas que adopta un país exportador para limitar la cantidad o el valor de las exportaciones de determinada mercancía hacia un país específico. Generalmente, esta

medida es impuesta por exigencia del país importador, siendo aceptada por el exportador para evitar que se le apliquen otras medidas restrictivas que representen mayores afectaciones (Monreal, 2018, p. 16).

- ✓ **Restricciones Sanitarias y Fitosanitarias:** Son requisitos relativos a la características sanitarias y fitosanitarias del producto que exceden los estándares utilizados internacionalmente (Sarquis, 2002, pág. 4).

- ✓ **Concesión automática de licencias**

Son medidas de carácter formal que no constituyen por sí mismas una limitación, pero incluyen ciertas medidas de control, como la vigilancia de las importaciones. Esta decisión indica que existe alguna preocupación por el posible incremento de las importaciones, generando alguna incertidumbre en cuanto a las condiciones del acceso al mercado, y puede inducir a los exportadores a disminuir sus ventas al país en cuestión (Monreal, 2018, p.20).

- ✓ **Medidas monetarias y financieras**

Estas medidas regulan el acceso a las divisas, el costo de estas en relación con las importaciones y definen las condiciones de pago (Monreal, 2018, p. 20).

- ✓ **Medidas monopolísticas**

Están relacionadas con mecanismos oficiales que crean una situación de monopolio, al otorgar derechos exclusivos a un agente o grupo de agentes económicos en particular (Monreal, 2018, p. 20).

- ✓ **Requisito de contenido nacional**

Con esta regulación se exige que una fracción específica de un producto final sea producida en el país que impone la medida. Puede ser utilizada como parte de la estrategia de industrialización del país.

- ✓ **Barreras administrativas**

Se producen cuando un país se propone restringir determinadas importaciones y no lo establece de manera oficial. Entre sus múltiples manifestaciones, sobresalen los procedimientos aduaneros que se pueden hacer más complejos, los requerimientos sanitarios, entre otros mecanismos de control muy variados que encarecen y demoran los trámites oficiales.

También, se aplican otras reglamentaciones y exigencias que no pertenecen a las clasificaciones anteriores, como los controles de calidad previos a la expedición; los trámites aduaneros adicionales; las normas y reglamentos técnicos; los requisitos relativos a las marcas, los embalajes, el etiquetado, entre otras (Monreal, 2018, p.17).

Por otro lado, Sarquis (2002, p. 6) agrega otros tipos de barrera no-arancelarias como:

Contingentes arancelarios

- Salvaguardas
- Derechos Compensatorios
- Etiquetado
- Requisitos Técnicos
- Trámites Aduaneros Excesivos
- Acuerdos Preferenciales con Terceros Países.

2.2.5.4 POLÍTICA ARANCELARIA DE PANAMÁ Y COLOMBIA

Según la UNCTAD (2017, p.), Panamá ha sido país miembro de la organización mundial del comercio desde septiembre de 1997. El país tiene vigentes cinco acuerdos comerciales, catorce tratados comerciales y un protocolo de integración. Ha tenido diferentes casos en lo que respecta a diferencias comerciales.

Por otro lado, siguiendo lo que señala el Ministerio de Comercio e Industria de Panamá, la política exterior panameña ha seguido tradicionalmente una línea de neutralidad y una capacidad de interlocución con actores variados en la región que se acentuó con la llegada al gobierno de Juan Carlos Varela en 2014. Según este organismo, Panamá desarrolla una acción exterior que persigue ejercer un papel mediador en la región, con una participación en los mecanismos regionales de cooperación y una política de relaciones bilaterales que privilegia la interlocución y la solución de controversias mediante el diálogo. El hito principal que ha constituido como una muestra de esta vocación de neutralidad y mediación fue la Cumbre de las Américas, que Panamá acogió entre el 10 y el 11 de abril de 2015 (Ministerio de Comercio e Industria, 2018, p. 21).

En cuanto a la política arancelaria, el Ministerio de Comercio e Industria indica que el arancel panameño se basa en el sistema armonizado. Tras la incorporación de Panamá a la OMC, los derechos arancelarios son ad valorem y pueden ser del 3%, 5%, 10%, 15% y 40%. En los inferiores o iguales al 10% están englobadas la gran mayoría de partidas. El más alto recae sobre mercancías sensibles muy concretas que tendrán un desarme arancelario más lento (arroz, leche y derivados lácteos principalmente) (Ministerio de Comercio e Industria, 2018, p. 25).

Igualmente, toda mercancía que ingrese en el país para su consumo es gravada con un 7%, en concepto del impuesto de transferencia de bienes muebles y servicios, aplicado sobre el valor en aduana más el arancel correspondiente (Ministerio de Comercio e Industria, 2018, p. 25).

Por otra parte, Panamá ha venido modernizando su sistema aduanero en años recientes a través de medidas tales como la implementación de sistemas informáticos, y mejoras en la gestión de riesgo y control del contrabando. Desde enero de 1997, Panamá aplica el Acuerdo sobre Valoración en Aduana de la OMC (UNCTAD, 2017, p.16).

Según la UNCTAD, los aranceles son el principal instrumento de protección en frontera y todos los derechos aplicados son ad valorem. En 2007, la media aritmética de los tipos arancelarios NMF aplicados fue del 8,5 por ciento, las medias equivalentes para los

productos agropecuarios (definición de productos de la OMC) y no agropecuarios fueron del 15,1 y 7,3 por ciento, respectivamente. La estructura arancelaria es compleja, con 37 tipos arancelarios diferentes y muestra una fuerte progresividad arancelaria negativa entre la primera etapa de elaboración y los productos semielaborados. Panamá ha consolidado todo su universo arancelario dándole así mejor previsibilidad a su régimen comercial que, sin embargo, se ve algo disminuida por la diferencia de aproximadamente 15,2 puntos porcentuales entre el arancel medio consolidado y aplicado (UNCTAD, 2017, p. 14).

A principios de 2007, Panamá aplicaba aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de nueve socios comerciales, siempre que cumplan con los criterios de origen. Panamá notificó a la OMC que no cuenta con normas de origen no preferenciales. Igualmente, los derechos arancelarios, las importaciones están sujetas a una tasa administrativa por Servicios Aduaneros, al Impuesto sobre la Transferencia de Bienes Muebles y Servicios, al Impuesto Selectivo al Consumo (ISC), y al Impuesto al Consumo de Combustibles Derivados del Petróleo. Las importaciones reciben trato nacional en la aplicación de los impuestos internos (UNCTAD, 2017, p.16).

También, mantiene prohibiciones y restricciones a la importación por motivos sanitarios y fitosanitarios, de salud y de seguridad. Ha mantenido un activo programa de implementación de medidas sanitarias y fitosanitarias. Desde su adhesión a la OMC en 1997, el país ha efectuado 48 notificaciones bajo el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC, de las cuales un poco más de la mitad han afectado la importación de animales vivos, carnes y subproductos. Además, ha notificado 34 reglamentos técnicos, de los cuales la mayoría se refiere a la tecnología de alimentos (UNCTAD, 2017, p.18).

Está prohibida la exportación, pero no la producción para consumo interno, de madera en trozos o bloques aserrados procedente de los bosques naturales. La exportación de algunos productos marinos y de la chatarra no ferrosa requiere de trámite especial. El país aplica un impuesto sobre las exportaciones de ciertas maderas procesadas. Las exportaciones están exentas de impuestos internos (UNCTAD, 2017, pág. 20).

Igualmente, el país ha notificado a la OMC que otorgó subvenciones a las exportaciones agrícolas entre 1997 y 2003 (último año notificado). A mediados de 2007, mantenía varios programas generales de incentivos a las exportaciones, entre los cuales se encuentran: el Certificado de Abono Tributario (CAT), el Programa de Zonas Procesadoras de Exportación (ZPE), el Registro Oficial de la Industria Nacional (ROIN), y la Zona Libre de Colón (ZLC). También, ha notificado a la OMC que los tres primeros otorgan subvenciones a la exportación. El CAT otorga un crédito fiscal a las empresas exportadoras de productos no tradicionales producidos o elaborados total o parcialmente en este país. Las ZPE (Zona Preferencial Económica) otorgan incentivos laborales y migratorios, y exenta de impuestos a condición de realizar un valor agregado mínimo. El régimen de la ZLC otorga beneficios similares. Bajo el roin, que son medidas de universalización de incentivos tributarios a la producción de las empresas que destinan el total de su producción a la exportación, quedan exoneradas de aranceles, del impuesto sobre la renta, y de varios impuestos internos, además de que se pueden beneficiar de programas preferenciales de financiamiento (UNCTAD, 2017, p. 21).

Según la OMC, desde enero de 1997, Panamá aplica plenamente el Acuerdo sobre Valoración en Aduana (AVA) de la OMC mediante el Decreto de Gabinete N°26 de 1° de agosto de 1996, reglamentado por la Resolución N°704-04-017 de 10 de enero de 1997, la Resolución N°704-04-019 de 10 de enero de 1997, la Resolución N°704-04-532 de 17 de septiembre de 1997 y la Resolución N°7804-04-528 de 10 de octubre de 1997. Por otra parte, el Código de Valoración en Aduanas de la OMC al igual que sus anexos I, II y III forman parte íntegra de la Ley N°23 de 15 de julio de 1997 que aprueba el Acuerdo de Marrakech constitutivo de la OMC (OMC, 1998).

El país notificó a la OMC que no cuenta con normas de origen no preferenciales. Se aplica normas de origen preferenciales bajo los acuerdos comerciales que, a principios de 2007, tenía en vigor con Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, la República Dominicana, Singapur y el Taipéi Chino. Panamá notificó a la OMC, en 1998, la aplicación de las normas de origen de dichos acuerdos, con excepción de los acuerdos más recientes con El Salvador, el Taipéi Chino y Singapur (OMC, 1998).

El principio general que rige la determinación de origen de las mercancías que incorporan insumos provenientes de fuera de los territorios cubiertos por los diferentes acuerdos preferenciales es el cambio de clasificación arancelaria. No obstante, las normas de origen que aplica Panamá varían con cada tratado preferencial y entre diferentes bienes (OMC, 1998).

En el Acuerdo de Alcance Parcial con Colombia, el criterio general para la determinación de origen es el cambio de clasificación arancelaria dado a través de un cambio de partida arancelaria. En los casos de productos a los que no se les han fijado requisitos específicos de origen que resulten de un proceso de ensamble o montaje, o de los productos cuya sub partida arancelaria sea la misma tanto para el bien como para sus partes, se confiere el origen sin cambio de partida arancelaria si el valor c.i.f. de los materiales originarios de terceros países no excede el 60 por ciento del valor f.o.b. del producto final. Los requisitos específicos de origen prevalecen sobre los criterios generales (Acuerdo de Alcance Parcial. 1993, Art. 15).

El Arancel de Importación aplicado por Panamá (NMF), se basa en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) de 2002. El arancel tiene 8.918 líneas (a un nivel de 8 dígitos), de las cuales el 100 por ciento son ad valorem y se perciben sobre el valor c.i.f. del producto importado. A marzo de 2007, el promedio aritmético de los aranceles NMF aplicados fue del 8,5 por ciento, lo que representa una reducción en relación con el promedio del 9,4 por ciento aplicado en 1999. Dicha diferencia es en gran parte debido a reducciones arancelarias sobre algunos productos no agropecuarios (OMC, 1998).

Por su parte, Colombia, de acuerdo con la OMC (2006), hasta 1990, el objetivo de la política comercial de Colombia fue la racionalización de la estructura de la protección y de los incentivos ofrecidos a las exportaciones no tradicionales. Los objetivos de la política comercial colombiana después de 1990 fueron: el aumento de la competitividad, la diversificación de la producción y la promoción de la integración en la economía mundial (Gallardo y Vallejo, 2019, p. 32).

Como consecuencia del programa de liberación, el régimen de comercio experimentó una transformación. Los aranceles se racionalizaron y se redujo su dispersión. Se eliminaron los recargos a la importación, se disminuyeron las prohibiciones de las importaciones y las prescripciones en materia de licencias, se simplificaron los procedimientos de importaciones, no se recurrió ya a la aplicación de medidas por motivos de balanza de pagos y se suprimieron en la esfera de la contratación pública las preferencias que favorecían a los proveedores nacionales (Gallardo y Vallejo, 2019, p. 32).

Entre el 2010 y el año 2015, los aranceles disminuyeron tras la reforma arancelaria implementada en octubre de 2010. El arancel promedio aplicado en Colombia hasta el año 2009 superaba incluso el de Costa Rica y nueve países americanos de mayor producto interno bruto: Estados Unidos, Canadá, Brasil, México, Argentina, Venezuela, Chile, Perú y Ecuador (Barón y Salcedo, 2012, p.). Es así como el promedio de protección arancelaria en el año 2006 era del 12 % y pasó a ser del 6.2 % en el año 2012 (Organización Mundial del Comercio, 2006).

Esta reforma arancelaria se realizó con el fin de aumentar la demanda por importaciones y reducir la presión cambiaria. (OMC, 2006).

Según García, López, Montes y Esguerra (2014, p. 40) debido a la disminución generalizada de aranceles, muchos sectores se vieron desprotegidos y presionaron al Gobierno para implementar acciones proteccionistas. En consecuencia, se desarrollaron y establecieron algunas medidas en contrarreforma, como lo fueron:

- ✚ Las franjas de precios fueron establecidas en 1993 para los productos agrícolas denominados sensibles como el trigo, maíz, aceite de palma, leche, pollo, soya, azúcar y arroz. Esta medida se fundamentaba en un conjunto de aranceles que variaban según la evolución de los precios internacionales de los mencionados productos.
- ✚ Convenios de absorción fueron otras medidas que se estableció en 1994 para algunos productos bajo el régimen de franjas de precios. Dichos convenios los usuarios de los productos se comprometían a adquirir la producción doméstica de

materias primas agropecuarias antes de importarlos. Para hacer cumplir los convenios se estableció un sistema de licencias previas administradas por el Ministerio de Agricultura el cual debía certificar la absorción para permitir que se importara. (Gallardo y Vallejo, 2019, pp.12-14).

- ✚ Los precios de referencia fueron otro mecanismo establecido para productos que no estaban amparados por las dos anteriores herramientas, por ejemplo, el frijol. Dicha medida consistía en establecer un precio al cual se debía liquidar el arancel del producto importado si su precio de importación era inferior al precio de referencia, también se aplicaron para algunos productos industriales del sector textil-confección (Gallardo y Vallejo, 2019, p.15).

Con todos estos aranceles aplicados a la importación y exportación, las medidas no arancelarias (MNA) representaron un mecanismo de protección menos evidente que los aranceles o las licencias de importación y son medidas de política, distintas a los aranceles aduaneros ordinarios, que potencialmente pueden tener un efecto sobre el comercio internacional de bienes, cambiando las cantidades comerciadas, o los precios, o ambos. Dicho en otras palabras, las medidas no arancelarias vinieron a reemplazar en gran parte las licencias de importación, como un mecanismo menos transparente (Gallardo y Vallejo, 2019, p.14).

Para estos últimos autores, en su política de exportaciones, el período se caracterizó por acomodar los mecanismos existentes y crear y desarrollar otros instrumentos e instituciones para impulsar las exportaciones dentro de un entorno de apertura económica.

Han suscrito Acuerdos Comerciales, bajo los objetivos de liberalización del sector comercial, se ha realizado con distintos países, principalmente como un mecanismo para facilitar la entrada de productos colombianos a otras naciones. Aunque antes de 1990 Colombia hacía parte de la Comunidad Andina (CAN) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), es a partir de la apertura, en especial en los últimos años, que las reducciones de aranceles y las preferencias se han enmarcado en acuerdos comerciales y tratados de libre comercio (Gallardo y Vallejo, 2019, p.16).

En la actualidad, Colombia hace parte de acuerdos multilaterales como parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC), uniones aduaneras con la Comunidad Andina, acuerdos de libre comercio con la Alianza del Pacífico, Costa Rica, Corea, Unión Europea, Asociación Europea de Libre Comercio, Canadá, Triángulo del Norte, Chile, Estados Unidos y México; acuerdos comerciales preferenciales con Venezuela, MERCOSUR, CARICOM, Panamá, Nicaragua y Costa Rica; y acuerdos comerciales suscritos aún no vigentes de libre comercio con Israel y Panamá (Gallardo y Vallejo, 2019, p. 35).

2.2.6 CONFLICTO BILATERAL COMERCIAL: EVOLUCIÓN Y DESARROLLO.

2.2.6.1 CONFLICTO COMERCIAL COMO CONCEPTO

El conflicto comercial desde el punto de vista conceptual ha sido definido por diversos autores. En este apartado, describiremos en base a la revisión de la literatura el concepto de conflicto comercial de acuerdo con diferentes autores.

Como punto de partida, el Diccionario Digital Zona Económica señala que el Conflicto Comercial es: “La controversia o litigio de ámbito económico o de interés comercial entre dos estados o varios estados que mantengan relaciones entre sí, producto de acuerdos bilaterales y descripción geográfica que los une en sentido fronterizo y que, por diferencias de costos o precios en el ejercicio de sus actividades en ese espacio común, han entrado en diferencias o conflicto sin llegar a una solución factible y los mantiene en fricción continua”. (SICE, 2019, 10 de octubre del 2021)¹

Por otro lado, para Burton, Spangler y Burguess (2003) el conflicto comercial hace referencia a disputas. En este sentido, señala que: “Las disputas son desacuerdos cortos que son relativamente sencillos de resolver. Los problemas de largo plazo y asuntos

¹ http://www.sice.oas.org/resources_s.asp

complicados que incluyen temas aparentemente no negociables y que son resistentes de resolución son a lo que Burton se refiere como conflictos”.

En este sentido, podemos entender que las disputas se pueden resolver en menor tiempo debido a su carácter o esencia del problema, pero un conflicto es mayor y para llegar a resolverse las partes tienen que estar disponibles y con deseos de buscar un desenlace apropiado y razonable para ambos, teniendo como conocimiento previo que para dicha solución tendrán que colocar sus cartas en la mesa, pese al riesgo de perder o ceder en todo caso para llegar a su desenlace.

Para Bayne y Woolcock (2003) de la London School of Economics en su estudio: *The New Economic Diplomacy: Decision-making and Negotiation in International Economic Relations*, sobre la Diplomacia Económica y su actuar en las diferencias comerciales. Ellos rompen con los estereotipos de la diplomacia clásica, interponiendo la diplomacia económica como vía para explicar el concepto de conflicto en las diferencias comerciales entre los estados y estos en sus intereses que varían dependiendo de los factores de índoles: políticos, integración comercial e intercultural, relaciones bilaterales y multilaterales que los predispone al actuar. Basándose en que esta es débil y que sus acciones de cooperación voluntaria entre las partes son muy informales y lo que crea al final es prolongar dichas diferencias, convirtiéndolas en conflictos que duran tiempo en solucionarse. En este sentido, señalan que: “la disponibilidad de diferentes niveles significa que los gobiernos, así como los actores no estatales, comprarán entre ellos, buscando progresar donde sea más prometedor”, (Bayne y Woolcock, 2003, p. 17).

Para San Martín (2018, p. 2), en su estudio sobre la Guerra Comercial, se refiere al término de conflicto como sinónimo de medidas adoptadas por los Estados para restringir al otro en el ejercicio de una actividad económica. Para esta autora, el conflicto tiene lugar cuando: “Un país impone medidas dirigidas a restringir la entrada de uno o más productos importados desde otro país o grupo de países que puede traducirse en un aumento de aranceles o en la prohibición total de importar productos”.

Los estados actúan convencidos que su convicción y a la única forma es que la otra parte se abstenga o decline de dicho litigio, puesto que su punto es claro y de suma importancia para la consecución del desarrollo y producción económica de su población.

2.2.7 TEORÍA DEL CONFLICTO ARANCELARIO

Hemos tomado como referencia, la Teoría del Proteccionismo como referente para nuestro planteamiento debido a que se ajusta a la problemática a desarrollar, ya que éste es el plano en el que se desenvuelve dicho conflicto.

Considerando que Panamá y Colombia mantienen relaciones comerciales producto de una legendaria amistad que los ha llevado a forjar una sólida línea de comercio bilateral durante décadas, influenciadas por la ola de integración y cooperación entre países se han visto empujados a cruzar las fronteras generando entre ellos un mercado comercial fluido y con mayores beneficios para el incremento de sus importaciones y exportaciones.

La política económica basada en el proteccionismo tiene su origen en el mercantilismo del siglo XVI al XVIII y resurge en una segunda etapa a mediados del siglo XX. Tiene como finalidad proteger el mercado interno a través de poner barreras a la entrada de las mercancías a los países. La ventaja principal es que se protege a sectores de la economía en proceso de crecimiento, mientras que las desventajas son que fomenta la dependencia y conlleva al uso ineficiente de los recursos (Martín, D., 2015, pp. 65-66).

Según, Martín D. (2015, p. 65) en su estudio sobre el Librecomercio vs Proteccionismo: un debate desde la teoría del comercio internacional, el proteccionismo es el desarrollo de una política económica en la que, para proteger los productos del propio país se imponen limitaciones a la entrada de productos extranjeros similares o iguales.

El término proteccionismo se aplica en el ámbito de las relaciones comerciales entre países para referirse a una política comercial caracterizada por la existencia de un comercio internacional con trabas, ya sean arancelarias o de otro tipo. Por tanto, la existencia de

políticas proteccionistas supone que el intercambio de bienes y servicios que se realiza entre países está sometido a aranceles u otras barreras comerciales no arancelarias, como son los contingentes, subsidios, entre otros (Martín, D., 2015, pp. 65-66).

Según Rojas, J. (2016, pp. 37-40) para la práctica proteccionista se suelen tomar diferentes medidas como las barreras arancelarias y las barreras no arancelarias con el fin de crear un entorno adecuado para que las empresas nacionales puedan subsistir y desarrollarse. Las barreras arancelarias tienen la intención de nivelar los precios de los productos extranjeros con el precio de los productos nacionales. Por otro lado, las barreras no arancelarias buscan restringir las importaciones por otras vías y mecanismos por los cuales no se haga uso de los gravámenes. Y menciona que, en la actualidad, el comercio internacional tiene nuevos e importantes retos ya que se ha evidenciado que las Barreras No Arancelarias se han multiplicado últimamente y son difíciles de reconocer.

Además, Rojas, J. (2016, pp. 37-40) brinda datos sobre este fenómeno, donde en la primera reunión del G-20 del 2008 sobre la crisis económica, se lograron identificar algunas de estas medidas no arancelarias como las salvaguardias, las devaluaciones competitivas, los obstáculos técnicos al comercio, las subvenciones, entre otras medidas. En total se registraron 933 medidas proteccionistas y solo 126 eran Barreras Arancelarias. Posteriormente, en el 2012, se registraron un total de 1,475 con tendencia a seguir aumentando, hasta que en el 2015 se llegó a la cifra de 4,500 restricciones.

Por consiguiente, se podría afirmar que el proteccionismo ha tomado auge dentro del ejercicio del comercio internacional y la teoría sobre las políticas proteccionistas ligadas al mal manejo de la economía mundial, sobre todo por las épocas de crisis o desaceleración en la economía, se fortalece cada día más.

Según Rojas, J. (2016, p. 38) hay nuevas manifestaciones en las prácticas proteccionistas a nivel mundial, producto de nuevos mecanismos que rompen con las políticas convencionales. Por lo que, la idea del Proteccionismo se puede dividir entre el proteccionismo tradicional y el neoproteccionismo.

De acuerdo con Rojas, J. (2016, p. 39) el proteccionismo tradicional se basa en las barreras arancelarias para la importación. En cambio, el neoproteccionismo se refiere a las barreras no arancelarias para la importación, también a las barreras arancelarias y no arancelarias para la exportación. Esta clasificación se da porque los mecanismos del neoproteccionismo puede que se hayan usado desde mucho antes pero no eran tan comunes como ahora. En cambio, las Barreras Arancelarias para la importación han sido importantes desde hace varios años y siguen siendo una de las medidas más fuertes para restringir el comercio.

Por otro lado, “El término proteccionismo normalmente se refiere a todas las medidas que hacen que el precio interno cobrado por el productor nacional de un bien importable sea superior al precio externo” (Lerma M., 1982, p. 405).

Por consiguiente, Lerma M. (1982) nos dice que la apertura del comercio de mercado abierto, la integración económica entre países, la firma de acuerdos y tratados de libre comercio ha llevado a los Estados a ser más proteccionistas en el campo agrícola, empresas manufactureras, calzados, ropa, textiles, entre otros.

Desde mi punto de vista, la política económica basada en el proteccionismo se ha vuelto protagonista en las economías de países donde existen desigualdades sociales, de tal manera que el Estado se convierte en regulador de la distribución de la riqueza y generador de las condiciones para que la sociedad mejore sus condiciones de vida.

Visto desde esta perspectiva es notoria, la utilización de estas medidas dentro del ejercicio comercial de los Estados para proteger los rubros más sensitivos para la población y su aplicación es producto de la entrada de la globalización y las nuevas normativas a favor del comercio internacional.

La política proteccionista ha sido utilizada en guerras económicas de forma abrupta, en crisis económicas, en los productos para evitar la caída de los precios de forma abismal. Para los países desarrollados les favorece el libre comercio, sin embargo, a los países en vías de desarrollo es bastante desleal la competitividad entre ambos bloques debido a su poca capacidad para competir en una libre oferta y demanda. Esta realidad no se refleja en la teoría, pero sí en la práctica, he aquí la disyuntiva que se discute actualmente, debido a

que es tendencia a nivel internacional la protección de ciertos productos como: el arroz, el trigo y maíz, por mencionar algunos, y en cierta medida no escapa de la utilidad de países como los Estados Unidos, China, Brasil, entre otros, para proteger su comercio.

CAPÍTULO III
METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

Este apartado describe en términos generales la metodología que se desarrolló en esta investigación. Por lo tanto, a continuación, se presentan las diferentes partes de la estrategia metodológica de esta tesis.

3. FASES DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación transcurrió por diferentes fases. En la primera fase, se hizo una selección del tema de investigación. En este caso, seleccionamos para esta investigación el tema “Conflicto Arancelario entre Panamá y Colombia periodo 2013 – 2020”, teniendo en cuenta no sólo que el tema es de relevancia porque atañe a una realidad que nos afecta directamente como país, sino porque también se ocupa de estudiar y comprender a unos de los actores de las Relaciones Internacionales contemporáneos más destacados como son los aranceles entrando en este estudio como uno de los protagonista la Organización Mundial del Comercio sus modos, formas, influencia, procesos y mediador entre países para dar soluciones a disputas de índoles comerciales tratando de salvaguardar las relaciones bilaterales e internacionales entre países en la actualidad. Esta tesis, también, busca evidenciar el actuar como mediador y solucionador de conflictos entre países por la OMC y que tan preciso ha sido en la solución de conflictos.

En la segunda fase, se desarrolló el estado del arte, es decir, se hizo una identificación de los diferentes estudios a nivel nacional e internacional que tratan sobre el tema que estamos estudiando en esta tesis como una forma de conocer los antecedentes de investigación de esta temática.

En la tercera fase, se elaboró el planteamiento del problema de investigación en donde a partir de la revisión de los estudios previos y ante la particularidad del objeto de estudio: Conflicto Arancelario entre Panamá y Colombia periodo 2013 – 2020, se decidió elaborar un cuerpo de preguntas, objetivos y justificaciones que nos guiarán en la tarea de conocer y caracterizar el fenómeno que estamos estudiando en esta tesis.

En la cuarta fase, se hizo el planteamiento y diseño metodológico de la investigación. En esta fase, se determinó el tipo de investigación, las técnicas y métodos empleados, las fuentes consultadas y casos-noticias.

La quinta fase sobre aplicación de las técnicas de recogida de información, se hizo una búsqueda e identificación en internet de las fuentes documentales disponibles (medios digitales nacionales e internacionales y noticias referentes a el Conflicto Arancelario entre Panamá y Colombia periodo 2013 – 2020. En base a esta búsqueda se pudo elaborar una base de datos que nos permitiera identificar los medios internacionales que prestaron una mayor cobertura noticiosa del asunto que también sirvió para seleccionar a partir de ella las noticias que fueron analizadas en el capítulo de resultados como: Ministerio Relaciones Exteriores de Panamá; Organización Mundial del Comercio (8); Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (DAES), Banco Desarrollo Interamericano (BDI), Informe Anual de la UNCTAD, Ministerio Comercio e Industria (MICI). Parte del documento como unidad de análisis; Portafolio.com; El Tiempo.com; Agencia EFE; La Prensa de Panamá; Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia (INCP); El Capital Financiero; Central America Data; La Estrella de Panamá; La Crítica de Panamá; El Espectador de Colombia; El Metro Libre.

En la sexta etapa, se procesó y ordenó todos los documentos encontrados que tratan sobre el tema de estudio como: tesis como: Estudio de caso demanda Panamá a Colombia ante la OMC, Análisis del Arancel Mixto para las Importaciones de Calzado en Colombia y su Incidencia en el Mercado, Análisis de las Relaciones Comerciales entre Colombia y Panamá en el marco de un Tratado de libre Comercio, Relaciones comerciales entre Colombia y Panamá en el periodo 2006-2016; artículos como: Base de datos de Redalyc, Dialnet, Scielo, Revisiting the Determinants of Productivity, Revista de la Facultad de Economía-BUAP, Revista de la CEPAL, Cuadernos de Economía, Revista Instituto de Relaciones Internacionales de Colombia, Centro Nacional de Competitividad de Panamá, Revista de Derecho Fiscal n.º 10, CEIRD-Centro Exploración e Inversión Rep. Dominicana; informes de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Ministerio de Relaciones Exteriores,

Ministerio de Economía y Finanzas (MICI), Instituto Nacional de Estadística y Censo, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (DAES), Banco de Desarrollo Interamericano (BDI); noticias de importantes periódicos nacionales e internacionales como: La Prensa, Panamá, La Estrella, Panamá, La Crítica, Panamá, El Espectador, Colombia, El País, España, todos analizados con el fin de prepararla para su vaciado y análisis.

Los documentos de análisis para la caracterización de la información seleccionada en la tesis fueron los siguientes:

Tabla N°1

Cuadro Descriptivo de Fuentes, Categorización y Periodo de Análisis de los Documentos.

Unidad de Observación	Fuente o Sitio de Almacenamiento del Documento	Unidad de Análisis del Documento	Periodo de Búsqueda
Tesis	Institución Universitaria Esumer, Colombia	Capítulo 2 Capítulo 3 Capítulo 3	Publicada 2015 Publicada 2016 Publicada 2017
	Institución Universitaria Esumer, Facultad de Estudios Internacionales, Medellín, Colombia	Capítulo 3 Capítulo 2 Capítulo 3	Publicada 2017 Publicada 2015 Publicada 2015
	Universidad Militar Nueva Granada, Colombia	Capítulo 3	Publicada 2015
	Universitaria Agustiniiana, Bogotá Colombia	Capítulo 2/3	Publicada 2013/2018
	Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia	Capítulo 3	
	Fundación Universitaria empresarial de la Cámara de comercio de Bogotá	Capítulo 3	Publicada 2018 Publicada 2018
	Facultad Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Pontificia Comillas, España	Capítulo 3	Publicada 2018
	Universidad Católica de Salta		
	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Consultorio de Desarrollo Empresarial CDEM, Bogotá Colombia	Capítulo 3 Capítulo 3	Publicada 2018 Publicada 2019
	Universidad Cooperativa de Colombia	Capítulo 4	Publicado 2019
Revista Especializada	Redalyc, base de datos de Dialnet	Parte del Documento	1. 1998/2017(5)
	Scielo base de datos de Dialnet	Parte del documento	2. 2015
	Revistas Académicas de Costa Rica	Parte del documento	3. 2018 (3)
	Revista de Derecho Fiscal n.º 10 CEIRD-Centro Exploración e Inversión Rep. Dominicana	Parte del documento	4. 2017

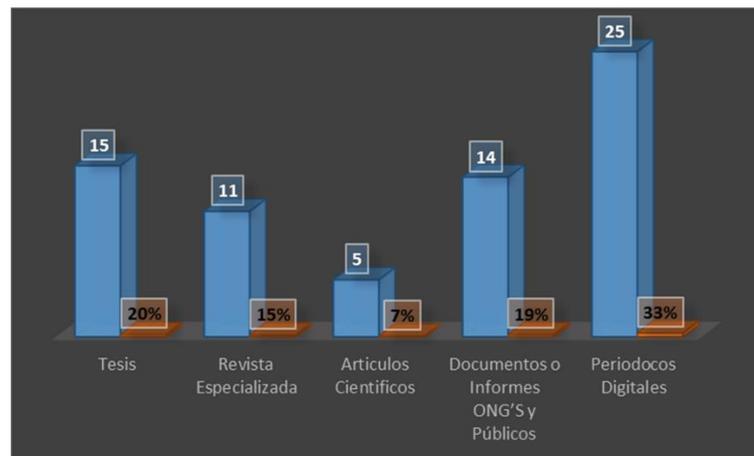
		Parte del documento	5. 2018
Artículos Científicos	Universidad Chile, Instituto de Estudios Internacionales	Parte del documento	3. 2007
		Parte del documento	4. 2002
	IRIS Revista RI, Argentina	Parte del documento	5. 1993
	Revista de la CEPAL, Chile Apuntes del Cenes	Parte del documento	6. 2018
		Parte del documento	7. 2017
Documentos o Informes ONG'S y Públicos	Base de datos Online, Entidades Nacionales MIREX, Internacionales (ONG'S) OMC, ONU-DAES, BDI, UNCTAD, MICI	Parte del Documento	2007 (1) 2013 – 2019 (13)
Periódicos Digitales	La Prensa, Panamá, La Estrella, Panamá, La Crítica, Panamá, El Espectador, Colombia El País, España	Todo el Documento	2013 – 2019

Fuente: elaboración propia

En la tabla N°1, se describen todas las fuentes utilizadas para el estudio y análisis del tema de investigación.

GRÁFICA N°1

CANTIDAD Y PORCENTAJE DE LAS FUENTES, CATEGORIAS Y PERIODOS DE ANÁLISIS DE LOS DOCUMENTOS



Fuente: elaboración propia

En la octava fase, se establecen las conclusiones de la investigación, destacando las principales evidencias encontradas en el estudio.

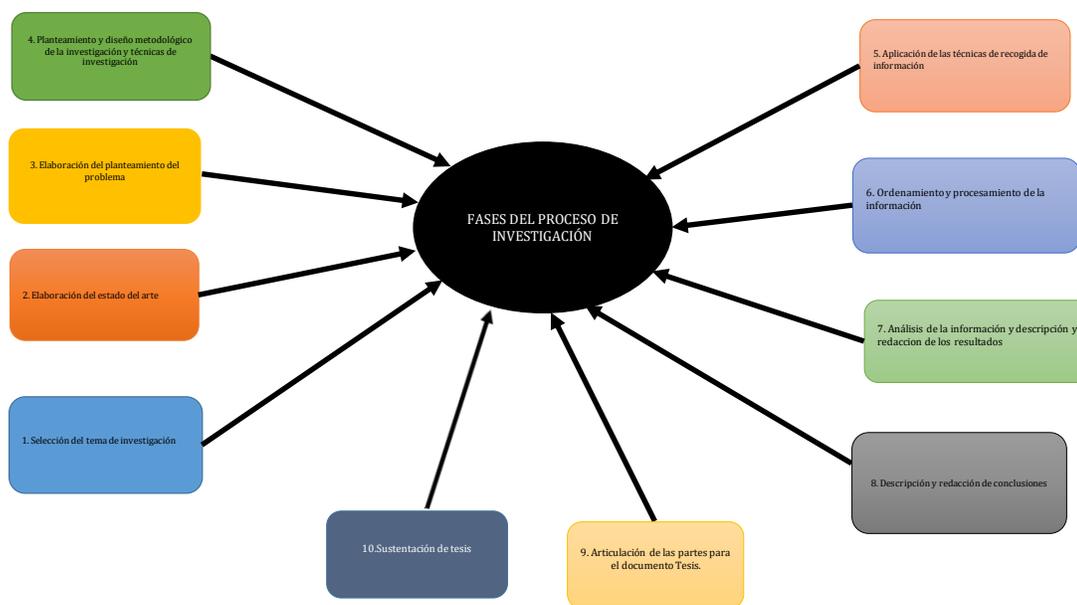
La novena fase comprendió la articulación de las diferentes partes de la investigación, con el fin de ordenar y sistematizar el documento final de tesis. La última fase, la fase 10, comprende la sustentación de la tesis.

El siguiente esquema muestra las fases que hemos desarrollado en la elaboración de esta tesis:

ESQUEMA N°3

FASES DE LA INVESTIGACIÓN

ESQUEMA DEL PROCESO DE ELABORACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN: FASES



Fuente: elaboración propia

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN SEGÚN LA PROFUNDIDAD CON QUE SE INVESTIGA EL PROBLEMA.

Esta investigación es de tipo descriptiva, ya que a esta la caracterizan los hechos o fenómenos con la finalidad de establecer una estructura o comportamiento sometido a análisis (Arias, 2012).

Según los autores Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 92) la investigación descriptiva “busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis”.

Tomando estos conceptos como fundamento del tipo de investigación que estamos abordando en esta tesis, esta investigación es de tipo descriptiva ya que busca caracterizar el conflicto arancelario entre Colombia y Panamá en el periodo establecido, y además caracterizar y describir la política comercial y arancelaria de ambos países en el marco de dicho conflicto, así como las implicaciones en términos comerciales, jurídico y políticos. Esto significa que la investigación viene a “describir” de la forma más detallada posible y de acuerdo con las fuentes revisadas y encontradas las diferentes características que presenta el fenómeno que estamos estudiando.

3.1.1 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

La técnica de recolección de investigación en base a la cual se ha hecho esta tesis es la Técnica Documental. Esta se puede definir como un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas” (Arias, 2012).

Baena (1985, p. 72) la describe como una técnica que consiste en la selección y recopilación de información por medio de la lectura y crítica de documentos y materiales bibliográficos,

de bibliotecas, hemerotecas, centros de documentación e información, y su procedimiento será por medio de la confección de fichas y registros bibliográficos que podrán irse actualizando a medida que se vaya avanzando con el desarrollo del tema de estudio.

Tomando estas definiciones en cuenta, la presente investigación emplea esta técnica documental por la utilización de diversas fuentes documentales como: Institución Universitaria Esumer, Colombia; Institución Universitaria Esumer, Facultad de Estudios Internacionales, Medellín, Colombia; Universidad Militar Nueva Granada, Colombia; Universitaria Agustiniiana, Bogotá Colombia; Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia; Fundación Universitaria empresarial de la Cámara de comercio de Bogotá; Facultad Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Pontificia Comillas de España; Universidad Católica de Salta, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Consultorio de Desarrollo Empresarial CDEM, Bogotá Colombia; Universidad Cooperativa de Colombia; Revistas científicas como: Redalyc, Scielo, Revistas Académicas de Costa Rica, Revista de Derecho Fiscal N°10, CEIRD-Centro Exploración e Inversión Rep. Dominicana, Revista RI, Argentina, Revista de la CEPAL, Chile; periódicos digitales como: La Prensa de Panamá, La Estrella de Panamá, La Crítica de Panamá, El Espectador, Colombia, El País de España; las instituciones que tienen relación directa con el tema de estudio, la cuales son las siguientes: MICI, Administración de la Zona Libre de Colón, Embajada de Colombia en Panamá, Ministerio Relaciones Exteriores de Panamá, Cámara Comercio Panameña; organismos internacionales como: OMC, ONU (UNCTAD), CELAC, BDI, entre otros.

Junto a esto, se debe destacar que se efectuó una selección, revisión y clasificación de las fuentes bibliográficas para conocer y analizar el tema de estudio.

TABLA N°2

CUADRO DESCRIPTIVO DE FUENTES, CATEGORIZACIÓN Y PERIODO DE ANÁLISIS DE LOS DOCUMENTOS.

Unidad de Observación	Fuente o Sitio de Almacenamiento del Documento	Unidad de Análisis del Documento	Periodo de Búsqueda
Revista Especializada	Redalyc, base de datos de Dialnet	Parte del Documento	1. 1998/2017(5)
	Scielo base de datos de Dialnet	Parte del documento	2. 2015
	Revistas Académicas de Costa Rica	Parte del documento	3. 2018 (3)
	Revista de Derecho Fiscal n.º 10	Parte del documento	4. 2017
	CEIRD-Centro Exploración e Inversión Rep. Dominicana	Parte del documento	5. 2018
	Capital Financiero	Parte del documento	6. 2018
Artículos Científicos	Universidad Chile, Instituto de Estudios Internacionales	Parte del documento	3. 2007
		Parte del documento	4. 2002
	IRIS Revista RI, Argentina	Parte del documento	5. 1993
	Revista de la CEPAL, Chile	Parte del documento	6. 2018
Documentos o Informes ONG'S y Públicos	Apuntes del Cenes	Parte del documento	7. 2017
	Base de datos Online, Entidades Nacionales MIREX, Internacionales (ONG'S) OMC, ONU-DAES, BDI, UNCTAD, MICI	Parte del Documento	2007 (1) 2013 – 2019 (13)
Periódicos Digitales	La Prensa, Panamá; La Estrella, Panamá; La Crítica, Panamá; El Espectador, Colombia; El País, España; El Metro Libre, Panamá; Central America Data; Portafolio.com; El Tiempo.com; Agencia EFE.	Todo el Documento	2013 – 2020
		Todo el documento	2013 - 2020

Fuente: Elaboración Propia

Las fuentes de información con las que hemos trabajado en esta tesis son las siguientes: Documentos o Informes ONG'S y Públicos: Organización Mundial del Comercio (8), Ministerio Relaciones Exteriores de Panamá (MIRE), Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (DAES), Banco Desarrollo Interamericano (BDI), Informe Anual de la UNCTAD, Ministerio Comercio e Industria (MICI). Parte del

documento como unidad de análisis. Revistas Científicas: Redalyc, base de datos de Dialnet, Scielo base de datos de Dialnet. Parte del artículo como unidad de análisis. Artículos Científicos: Universidad Chile, Instituto de Estudios Internacionales. Parte del artículo como unidad de análisis. Periódicos Digitales: La Prensa de Panamá, La Estrella de Panamá, La Crítica de Panamá, El Metro Libre, El País de España, El Espectador de España, El Capital Financiero, El Portafolio.com, El Tiempo.com, Agencia EFE, Nacional de Contadores Públicos de Colombia (INCP), Central America Data.com. Toda la noticia como unidad de análisis.

3.1.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de investigación de esta tesis es No Experimental Documental, ya que en esta investigación se utiliza mayormente datos o información procedentes de fuentes documentales como las descritas arriba para describir el problema de estudio y responder las preguntas y objetivos del estudio, con el fin de llegar a unas conclusiones y generar un conocimiento acerca de lo que se estudió.

Igualmente, por el momento o el espacio temporal en que se recoge la información, este estudio presenta un diseño No Experimental Transversal o Transeccional ya que la información recogida se realizó en un solo momento y busca caracterizar el fenómeno estudiado por medio de información recogida en un único momento y no en etapas o fases secuenciales en el tiempo.

3.1.3 POBLACIÓN, MUESTRA Y TÉCNICA DE MUESTREO

La muestra documental que hemos seleccionado para esta tesis, y concretamente para estudiar el conflicto comercial entre Colombia y Panamá y sus implicaciones, está representada por los diferentes documentos analizados que contienen información y evidencias sobre el conflicto comercial y sus características entre los que destacan:

Institución Universitaria Esumer, Colombia; Institución Universitaria Esumer, Facultad de Estudios Internacionales, Medellín, Colombia; Universidad Militar Nueva Granada, Colombia; Universitaria Agustiniana, Colombia; Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia; Fundación Universitaria Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá, Facultad Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Pontificia Comillas, España; Universidad Católica de Salta; Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Consultorio de Desarrollo Empresarial CDEM, Bogotá Colombia; Universidad Cooperativa de Colombia; Redalyc, base de datos de Dialnet; Scielo base de datos de Dialnet; Revistas Académicas de Costa Rica; Revista de Derecho Fiscal n.º 10; CEIRD-Centro Exploración e Inversión Rep. Dominicana; Revista Universidad Chile, Instituto de Estudios Internacionales IRIS Revista RI, Argentina; Revista de la CEPAL en Chile; Apuntes del Cenes; Base de datos Online, Entidades Nacionales MIREX, Internacionales (ONG'S) OMC, ONU-DAES, BDI, UNCTAD, MICI; Noticias de Periódicos Nacionales e Internacionales: La Prensa, Panamá; La Estrella, Panamá; La Crítica, Panamá; El Espectador, Colombia; El País, España; El Metro Libre, Panamá; Central America Data; Portafolio.com; El Tiempo.com; Agencia EFE.

En este sentido, la muestra documental comprende setenta y tres (73) documentos identificados, seleccionados y analizados en este estudio que contienen información pertinente y relevante sobre el conflicto arancelario entre estos dos Estados.

Es así como, la muestra documental son el conjunto de documentos que hemos escogido para ser leídos y analizados en su totalidad o en parte, con el fin de extraer de ellos datos o información general o particular del conflicto comercial y arancelario entre Panamá y Colombia. Por lo tanto, son los materiales que pasaron por un proceso de lectura, ordenación, análisis, síntesis e interpretación, y de los que se extrajo alguna información para desarrollar y responder a las preguntas de investigación y obtener unos resultados y conclusiones.

El procedimiento de selección de la muestra (muestreo) fue intencional u opinático. Para Arias (2006, citado por Delgado et al., 2013, p. 39) “el muestreo Intencional u opinático, es

aquel en el cual los elementos muestrales son escogidos en base a criterios o juicios preestablecidos por el investigador”. Por otro lado, Parra (2003, citado por Delgado et al., 2014, p. 39) define este muestreo como “un esfuerzo deliberado de obtener muestras representativas mediante la inclusión en la muestra de grupos supuestamente típicos”.

El criterio de selección de los documentos analizados se basó en la conveniencia, lo que en términos de muestreo vendría a ser intencional u opinático (Arias, 2006) ya que el propio tesista determinó y escogió de forma autónoma las fuentes y documentos que consideró más apropiadas y completas para el tipo de análisis que se requería.

Este tipo de muestreo busca exponer en forma de evidencias los diferentes documentos analizados en la investigación y conocer lo que diferentes autores plantean, informan y argumentan sobre el tema o problema para poder hacer comparaciones y reflexiones personales entre los diferentes planteamientos y hacer análisis y conclusiones al respecto.

La información obtenida referente al tema de investigación “El Conflicto Arancelario entre Panamá y Colombia periodo 2013 – 2020”, se tomó de las instituciones que tienen relación directa con el tema de estudio, las cuales son las siguientes: MICI, Administración de la Zona Libre de Colón, Embajada de Colombia en Panamá, Ministerio Relaciones Exteriores, Cámara Comercio, tesis, artículos y noticias encontradas en internet de forma digital.

La muestra se definió dependiendo de la revisión documental que cubriera todo el proceso y las fases de la investigación.

ESQUEMA N°4

LAS FUENTES DE INFORMACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.



Fuente: Elaboración propia.

Como se mencionó arriba, el muestreo fue intencional u opinático. En este caso, las fuentes y documentos (la muestra documental) fueron escogidas con base en criterios o juicios preestablecidos por el propio investigador de acuerdo con sus posibilidades y recursos de investigación. Es decir que el muestreo, que es el procedimiento de selección de la muestra (documentos sometidos a procedimientos de análisis) que fueron examinados, se hizo en base a las necesidades y criterios personales del investigador basándose en una serie de criterios preestablecidos por el propio investigador de acuerdo con las necesidades de la investigación. Entre los criterios que hemos adoptado para la selección de la muestra documental fueron:

1. Para los documentos utilizados (libros, tesis, artículos, informes y noticias), hacen referencia al conflicto arancelario entre Panamá y Colombia. Por ejemplo, tesis de Mesa Bedoya, J., Jiménez Betancur, A., Vanegas Uribe, L. (2017) sobre: Relaciones

Comerciales entre Colombia y Panamá en el periodo 2006-2016.

2. Los documentos encajan dentro del periodo de búsqueda establecida por el investigador: 2013-2020.
3. Los documentos están en el formato establecido para la selección de la muestra: digital-online.
4. El documento está en el idioma establecido para la selección: español e inglés.
5. La cantidad de documentos seleccionados para la muestra, su lectura, análisis y procesamiento será suficiente para cumplir con los objetivos de la investigación y los tiempos y programación del investigador.

3.1.4. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

Las técnicas e instrumentos de procesamiento y ordenación de la data e información recolectada se realizaron mediante el análisis de captación de documentos que consiste en ordenadores, gestores bibliográficos, tablas de excel, entre otras.

En referencia al análisis de los documentos que hemos tomado como muestra documental para analizar el conflicto comercial, sus características e implicaciones, se siguieron las siguientes técnicas:

1. Se elaboró la base de datos de estudios realizados por expertos, tesis de pregrados, noticias, artículos en revistas indexadas y científicas, seleccionados con el fin de organizar los documentos existentes y accesibles sobre el tema de estudio, lo que nos permitió sistematizarlas de acuerdo con sus enlaces digitales, su año de publicación y la cantidad total de documentos por sección.

2. Toda esta caracterización se elaboró con el fin de determinar los criterios de análisis que se tomarían en cuenta para los contenidos cualitativos y cuantitativos.

3. Se efectuó una lectura preliminar, para verificar si la información presente era acorde al tema de estudio (El Conflicto Arancelario entre Panamá y Colombia periodo 2013 – 2020); seguidamente, se procedió a realizar una lectura comprensiva, con el fin de valorar a profundidad el contenido.

4. La información contenida en los documentos analizados se representó en gráficas de cantidad y porcentaje que fueron analizadas y descritas estadísticamente (ver capítulo de resultados).

En síntesis, se hizo un análisis del contenido de los documentos seleccionados para el desarrollo y análisis del tema de investigación (El Conflicto Arancelario entre Panamá y Colombia periodo 2013 – 2020) para poder tener así un acercamiento descriptivo del conflicto.

3.1.5. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

El enfoque de este estudio es mixto, ya que combina aspectos del enfoque de investigación cualitativo, así como del enfoque de investigación cuantitativo.

En cuanto a los aspectos cualitativos que caracterizan a este estudio, Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2014, p. 92) explican que los enfoques de investigación cualitativos “utilizan la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación” (Hernández et al., 2014, p. 7).

En base a esto, se considera que esta investigación es, por un lado, de tipo cualitativa ya que tal como afirman estos autores, la misma recoge información cualitativa y escrita de diferentes fuentes documentales, fundamentalmente de los informes de ONG’S internacionales y públicas, artículos científicos publicados en revistas especializadas, las

noticias seleccionadas, la organiza, sistematiza y clasifica narrativamente, para luego someterla a un proceso de análisis que nos permita, recoger los resultados deseados y pertinentes sobre este estudio.

También es cualitativa por el tipo de técnica de recogida de información que utiliza, en este caso la técnica documental que es esencialmente cualitativa por la naturaleza del contenido de los documentos que se presenta en formato narrativo o escrito.

También por el tipo de instrumento de análisis que estamos empleando (ficha documental) podemos afirmar que esta investigación es cualitativa ya que los datos que se vacían y recogen en los instrumentos de análisis son datos cualitativos, es decir son palabras o frases extraídas de los diferentes documentos que forman parte de la muestra documental.

Igualmente, también es cualitativo por el tipo de procesamiento, análisis e interpretación que aplicamos a los datos. Gran parte de la presentación y el análisis se hace en formato narrativo y descriptivo lo que hace que esta investigación tenga un peso cualitativo importante.

Por otro lado, esta investigación se vale de aspectos cuantitativos, ya que parte de los datos o de la información que se recoge en los instrumentos de análisis son datos numéricos y estadísticos, por lo tanto, estamos ante un instrumento que recoge datos tanto cualitativos como cuantitativos.

Igualmente, la presentación y los análisis que se hacen en la sección de resultados utilizan técnicas cuantitativas y estadísticas como por ejemplo gráficas para describir cantidades y porcentajes. Del mismo modo, las tablas reflejan información estadística que es analizada e interpretada a la luz de los datos estadísticos recopilados, lo que también hace que los resultados se expongan de forma cuantitativa.

Por todas estas características enunciadas arriba, esta tesis recae dentro de un enfoque mixto de investigación al combinar aspectos de la investigación cualitativa y cuantitativa.

CAPÍTULO IV

CONFLICTO COMERCIAL ENTRE PANAMÁ Y COLOMBIA: NATURALEZA Y CARACTERÍSTICAS

4. DESARROLLO DEL CONFLICTO

4.1. CARACTERÍSTICAS DE LA ECONOMÍA DE LA REPÚBLICA DE PANAMÁ

La economía de Panamá es una de las más estables de América, ocupa la 13ª posición en toda América Latina y el Caribe. Entre las principales actividades se encuentran los financieros, turísticos y logísticos, los cuales representan el 75% del PIB (Jiménez, 2013).

Panamá sigue teniendo una de las tasas de crecimiento económico más altas de la región, pero inferior a la de años anteriores. Luego de tasas de crecimiento del PIB sobre 8.0%, en el 2018 se llegó a 3.7% (BM). El desempleo a agosto 2019 fue de 7.1% (INEC), y el empleo informal representaba 43.6% (MICI, 2020, p.1).

El país tiene el ingreso per cápita de unos 20.455 dólares y es además el mayor exportador e importador a nivel regional, (MICI, 2020, p.1).

Panamá está clasificado en la categoría de grado de inversión por parte de las empresas calificadoras de riesgo: Standard and poors, Moody's y Fitch Ratings (MICI, 2020, p.1).

Según, el informe Objetivos Desarrollo Sostenible (Naciones Unidas, 2020, p. 6), en los últimos años la economía panameña ha mantenido un comportamiento muy favorable caracterizado por la ejecución de obras de infraestructura, como es el caso de la ampliación del Canal de Panamá, la construcción de otro aeropuerto internacional, la expansión de la capacidad de puertos existentes en el país, el levantamiento de diferentes proyectos inmobiliarios, la construcción de la línea uno del Metro y la culminación de la última fase de la autopista Panamá-Colón, entre otras.

Además, en el más reciente Informe Global de Competitividad Panamá resaltó como el segundo país más competitivo de América Latina y primero en Centroamérica (Naciones Unidas, 2020, p.10).

Panamá es una economía pequeña. El PIB nominal fue de US\$52.938 millones en 2020, inferior en 80,5% respecto al registrado en Colombia en ese año. Sin embargo, el PIB per

cápita nominal se ubicó en US\$12.373 similar al obtenido por Chile y Rumania, superior al de Colombia que fue de US\$5.336 (MICI, 2020, p. 2).

El sector primario de la economía representó el 4,3% del PIB. Panamá produce principalmente bananos, hortalizas, maíz, azúcar, arroz, café, sandía, madera de construcción, ganado y camarones. El país tiene recursos naturales limitados, que consisten principalmente en madera para construcción, cobre y oro (MICI, 2020, p. 3).

El sector secundario participa del 27% del PIB. Las principales actividades industriales se basan en alimentos, productos lácteos, refinería de azúcar, fabricación de ropa, productos derivados del petróleo, productos químicos, papel y sus derivados, impresión, fabricación de muebles y construcción (MICI, 2020, p. 3).

El sector terciario de la economía representa el 68,7% del PIB. La economía se basa en un sector de servicios bien desarrollado y emplea a dos tercios de la población activa. Los servicios incluyen la operación y gestión del Canal de Panamá, logística, banca, la Zona de Libre Comercio de Colón, seguros, puertos de contenedores, servicios bancarios y turismo. En 2020 arribaron 400 mil turistas, para una reducción de 76% respecto al año anterior debido a todos los inconvenientes de la pandemia. (MICI, 2020, p. 4).

TABLA N°3

COMPOSICIÓN DEL PIB DE PANAMÁ, 2018.

Sector	Participación
Primario	4.30%
Secundario	20.00%
Terciario	68.70%

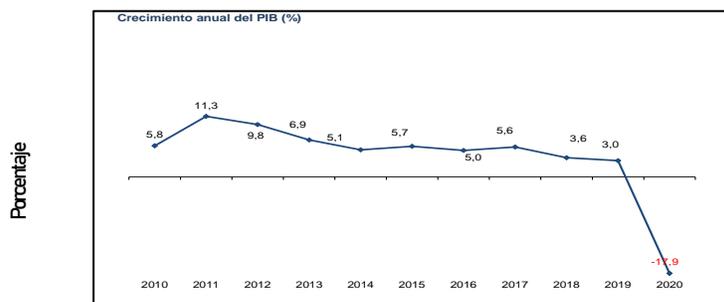
Fuente: Ministerio de Comercio e Industria de Panamá, 2020.

Panamá, ha registrado un buen comportamiento económico con tasas de crecimiento superiores al 5% entre 2011 y 2017. La economía se desaceleró en 2018 y 2019, el PIB aumentó 3,6% y 3%, respectivamente. En el 2020 la economía registró una variación negativa de 17,9% debido al impacto negativo de la pandemia COVID-19 y sus efectos en la disminución del comercio mundial, transporte, logística y servicios financieros. Para 2021, el FMI estima que el PIB crecerá 12% (MICI, 2020, p. 4).

La siguiente figura muestra la evolución del PIB de la República de Panamá del 2010 al 2021. Según el Fondo Monetario Internacional el PIB en el 2010 fue de 8%, en el 2011 de 11,3, mientras que en 2012 al 2017 tuvo una variación 9,8 a 5,6, para el 2018 y 2019 se mantuvo en una variación de 3,6 a 3,0. Mostrando una baja considerable para el 2020 de menos -17,9% debido a la entrada de la pandemia (MICI, 2020, p. 4).

FIGURA N°1

CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB DE PANAMÁ, 2010-2020

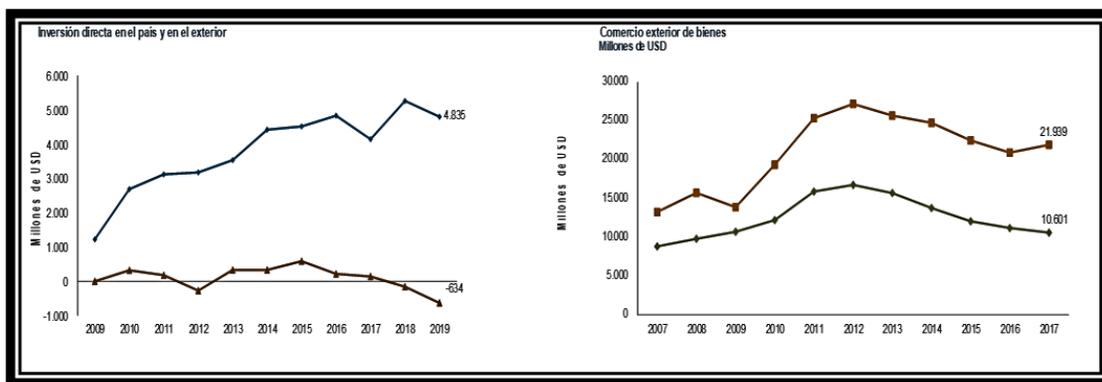


Fuente: Ministerio de Comercio e Industria de Panamá, 2020.

Las exportaciones rondaron los US\$10,6 miles de millones (incluido reexportaciones) en 2017. De acuerdo con OMC las ventas se mantuvieron en estos niveles y llegaron a US\$10,3 miles de millones en 2020. Por otra parte, las exportaciones de servicios sumaron US\$8 miles de millones en este último año. Es una economía con déficit comercial en bienes y superávit en servicios. La cuenta corriente de balanza de pagos fue deficitaria en el equivalente al 0,6% del PIB en 2020. (MICI, 2020, p. 5).

La inversión extranjera directa en Panamá ha sido creciente en la actual década y se ubicó en US\$4.835 millones en 2020, para una reducción de 8,7% respecto al año anterior. El déficit fiscal del gobierno pasó de 3,2% del PIB a 8,9% del PIN entre 2019 y 2020, mientras que la deuda gubernamental fue equivalente al 64% del PIB en este último año (MICI, 2020, p. 5).

FIGURA N°2
INVERSIÓN DIRECTA EN PANAMÁ Y EN EL EXTERIOR, 2009-2019, 2007-2017.



Fuente: Ministerio de Comercio e Industria de Panamá, 2020

La figura N°2 muestra que la inversión directa al país de forma interna y externa se incrementó en el 2020, reflejando una reducción en el 2019, dejando un déficit de 8.9% entre ambos años.

TABLA N°4
COMERCIO EXTERIOR DE PANAMÁ, 2020.

Comercio de Servicios 2020 (Millones de USD)		
Total de Servicios	Expoataciones	Importaciones
Servicios Comerciales	8,035	2,857
Transporte	7,983	2,800
Viajes	891	391
Otros Servicios Comerciales	1880	1,326
Bienes y Servicios Gubernamentales	52	57

Fuente: Ministerio de Comercio e Industria de Panamá, 2020.

La siguiente tabla N°4 muestra una baja en la actividad económica de exportación vs importación durante el año 2020 afectado por la pandemia reflejada a nivel mundial.

FIGURA N°3

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE PANAMÁ, 2015-2017.

Descripción	Millones de USD FOB			Var % 2017/16	Part% 2017
	2015	2016	2017		
Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 ó 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía transdérmica) o acondicionados para la venta al por menor.	1.669	1.542	1.553	0,7	14,6
Compuestos aaminados con funciones oxigenadas.	544	812	599	-26,3	5,6
Sulfonamidas:	1.202	846	482	-43,1	4,5
Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas; los demás aparatos para emisión, transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos, incluidos los de comunicación en red con o sin cable (tales como redes locales (LAN) o extendidas (WAN)), distintos de los aparatos de transmisión o recepción de las partidas 84.43, 85.25, 85.27 u 85.28.	157	427	459	7,6	4,3
Perfumes y aguas de tocador	444	381	374	-1,7	3,5
Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico.	456	405	373	-7,8	3,5
Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior al 80% vol; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas.	349	337	295	-12,4	2,8
Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.	292	289	287	-0,9	2,7
Compuestos con función amina.	11	8	257	3139,5	2,4
Antibióticos.	19	35	247	608,7	2,3
Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos, no expresados ni comprendidos en otra parte.	61	69	214	207,4	2,0
Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para mujeres o niñas.	235	218	187	-14,0	1,8
Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para hombres o niños.	249	212	176	-17,1	1,7
Máquinas y aparatos para imprimir mediante planchas, cilindros y demás elementos impresores de la partida 84.42; las demás máquinas impresoras, copiadoras y de fax, incluso combinadas entre sí; partes y accesorios.	132	139	169	22,0	1,6
Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho.	157	201	149	-25,5	1,4
Subtotal	5.976	5.921	5.821	-1,7	54,9
Participación %	49,5%	52,9%	54,9%		
Total	12.061	11.195	10.601	-5,3	100,0

Fuente: Ministerio de Comercio e Industria de Panamá, 2020.

FIGURA N°4

PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN DE PANAMÁ, 2015-2017.

Descripción	Millones de USD CIF			Var % 2017/16	Part% 20
	2015	2016	2017		
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de mineral bituminoso superior o igual al 70% en peso, en las que estos aceites constituyan el elemento base; desechos de aceites.	1.541	1.475	1.892	28,2	8,6
Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 ó 30.06) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía transdérmica) o acondicionados para la venta al por menor.	1.492	1.734	1.478	-14,8	6,7
Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida 87.02), incluidos los del tipo familiar («break» o «station wagon») y los de carreras.	942	936	851	-9,1	3,9
Compuestos aminados con funciones oxigenadas.	598	766	741	-3,2	3,4
Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas; los demás aparatos para emisión, transmisión o recepción de voz, imagen u otros datos, incluidos los de comunicación en red con o sin cable (tales como redes locales (LAN) o extendidas (WAN)), distintos de los aparatos de transmisión o recepción de las partidas 84.43, 85.25, 85.27 u 85.28.	438	566	596	5,2	2,7
Sulfonamidas:	1.183	871	530	-39,1	2,4
Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico.	539	449	420	-6,3	1,9
Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos, no expresados ni comprendidos en otra parte.	191	208	391	88,3	1,8
Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.	395	339	361	6,3	1,6
Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para mujeres o niñas.	411	323	300	-7,2	1,4
Perfumes y aguas de tocador	327	318	297	-6,6	1,4
Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior al 80% vol; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas.	279	284	252	-11,1	1,2
Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para hombres o niños.	335	239	231	-3,7	1,1
Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05.	215	219	226	3,0	1,0
Máquinas y aparatos para imprimir mediante planchas, cilindros y demás elementos impresores de la partida 84.42; las demás máquinas impresoras, copiadoras y de fax, incluso combinadas entre sí; partes y accesorios.	195	179	216	20,9	1,0
Subtotal	9.080	8.907	8.781	-1,4	40,0
Participación %	40,3%	42,5%	40,0%		
Total	22.510	20.935	21.939	4,8	100,0

Fuente: Ministerio de Comercio e Industria de Panamá, 2020.

Las figuras N°3 y 4 muestran el movimiento de los principales productos de importación y exportación de Panamá del 2015 al 2017, mostrando una participación consistente durante este periodo.

FIGURA N°5
POSICIONES DE PANAMÁ Y COLOMBIA EN LOS INDICES DE
COMPETITIVIDAD, 2016-2021.

Índice	Panamá	Colombia	No. total de países
Índices Global de Competitividad - 2019	66	57	141 países
Doing Business - 2020	86	67	190 países
Índice de Competitividad en Viajes y Turismo - 2019	47	55	140 países
Índice de Facilitación de Comercio - FEM - 2016	58	85	136 países
Competitividad Mundial - IMD- 2021	-	56	63 países

Fuente: Ministerio de Comercio e Industria de Panamá, 2020

La figura N°5 muestra la variación entre países competitivos en el comercio internacional colocando a Panamá en una leve ventaja sobre Colombia en el campo de competitividad y estrategias en sus negocios en el periodo 2019-2020. Sin embargo, los índices favorecen a la República de Colombia en el campo de competitividad en el turismo.

4.2. CARACTERÍSTICA DE LA ECONOMÍA DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA

Colombia depende en gran medida de las exportaciones de energía y minería, lo que la hace vulnerable a las fluctuaciones en los precios de los productos básicos. Colombia es el cuarto mayor productor de petróleo de América Latina y el cuarto mayor productor de carbón del mundo, el tercer mayor exportador de café y el segundo mayor exportador de flores de corte. El desarrollo económico de Colombia se ve obstaculizado por una infraestructura inadecuada, la pobreza, el narcotráfico y una situación de seguridad incierta, además de la dependencia de los productos primarios (MICI, 2020, pp. 2-3).

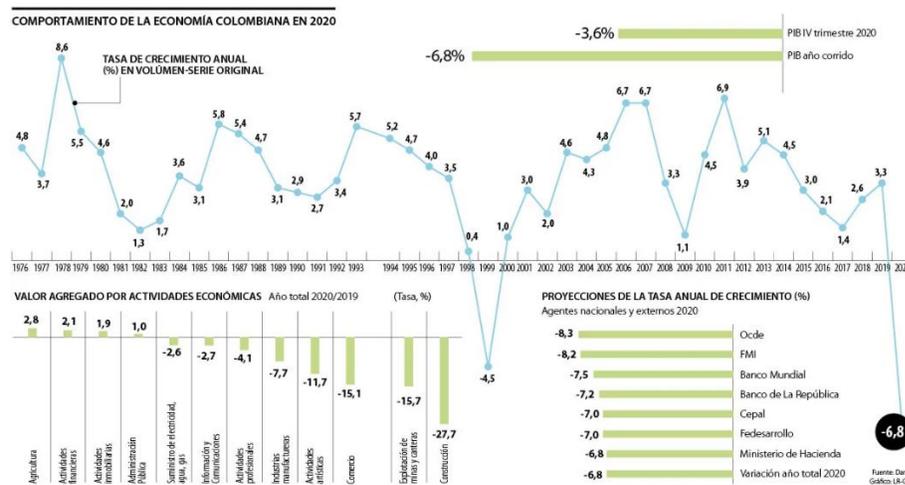
La economía está entrando en una profunda recesión, la peor en un siglo, impulsada por medidas de confinamiento interno necesario para limitar la propagación de COVID-19, la

contracción económica mundial, la reducción de los precios del petróleo y el endurecimiento (MICI, 2020, pp. 2-3).

Condiciones financieras. Si se produce un segundo brote a finales de 2020, el PIB se reducirá un 7,9% en 2020 y una lenta recuperación gradual se retrasará hasta 2021. Si la pandemia se controla después del brote actual, el PIB se espera que caiga un 6,1% en 2020 (MICI, 2020, pp. 2-3).

La recuperación será moderada, impulsada por mejoras en el nivel de confianza y una recuperación gradual de la inversión ayudada por una menor carga impositiva corporativa introducida en una reforma fiscal 2019 (MICI, 2020, pp. 2-3).

FIGURA N° 6
CRECIMIENTO DEL PIB DE COLOMBIA AL 2020.



Fuente: DANE Estadísticas Demográficas de Colombia.

El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) informó que el PIB de Colombia cayó 6,8% en 2020, una cifra que refleja las afectaciones producto de su conflicto

con Panamá y la entrada de la pandemia, de los confinamientos y de las restricciones a la actividad económica del país.

FIGURA N°7
BALANZA COMERCIAL ENTRE PANAMÁ Y COLOMBIA: 2014 – 2018.

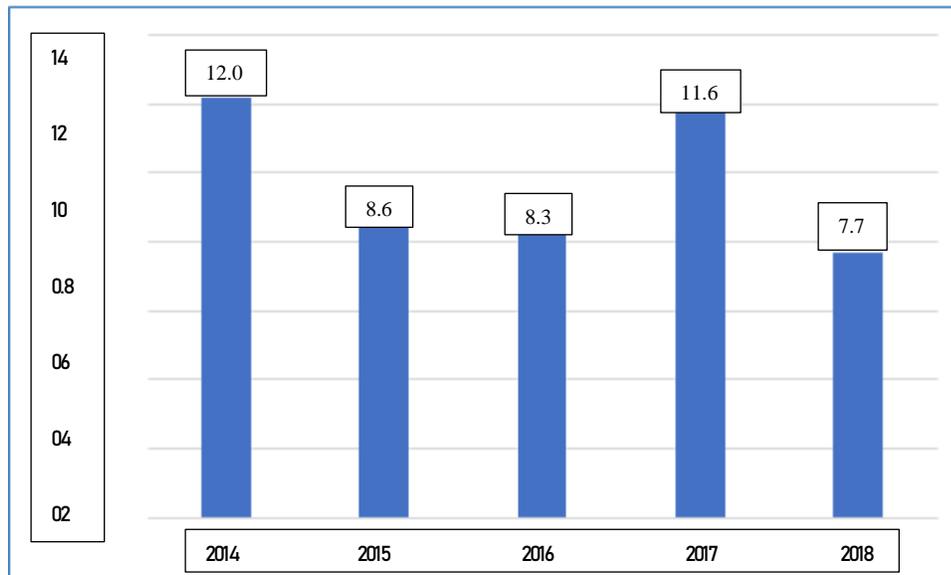
AÑO	EXPORTACIÓN	VAR%	IMPORTACIÓN	VAR%	BALANZA COMERCIAL	INTERCAMBIO COMERCIAL
2014	12,282,802	----	382,219,866	----	-369,937,064	394,502,668
2015	8,646,443	-29.6%	361,599,123	-5.4%	-352,952,680	370,245,566
2016	8,309,434	-3.9%	362,209,947	0.2%	-353,900,513	370,519,381
2017	11,856,843	42.7%	324,660,537	-10.4%	-312,803,694	336,517,380
2018 (P)	7,741,080	-34.7%	325,732,887	0.3%	-317,991,807	333,473,967

Fuente: Ministerio de Comercio e Industria de Panamá, 2018.

La figura N°7 se resume la balanza comercial (intercambio de mercancías) medidos en balboas o dólares de los Estados Unidos, durante el último quinquenio. En su conjunto, el valor de las exportaciones e importaciones osciló B/.333.4 y B/.394.5 millones.

FIGURA N°8

VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE PANAMÁ A COLOMBIA: 2014-2018.



Fuente: Dirección General de Administración de Tratados Comerciales Internacionales (DGAT), con datos del INEC.

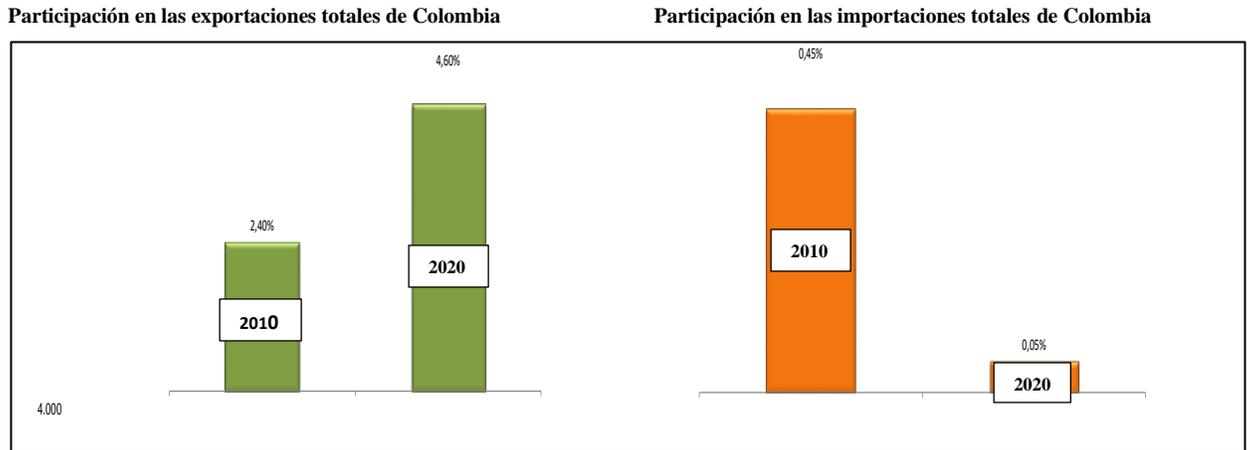
Según informe de Indicadores Económicos proporcionado por el Dirección General de Administración de Tratados Comerciales Internacionales (DGAT) de 2018, las exportaciones colombianas en 2014 crecieron un 12.0% con respecto a las cifras alcanzadas en 2018.

Actualmente, son muchos los países que se han enmarcado en la vía de la apertura económica, en busca de tener una mayor participación en los mercados internacionales, lo que podría traducirse en un mayor crecimiento económico, lo clave de este punto es entender que de forma inmediata la apertura económica no traerá beneficios, sino que es un proceso que implica una mejora constante en las condiciones internas de cada país. (MICI, 2020, p. 21).

4.3. RELACIÓN COMERCIAL BILATERAL Y COMERCIO EXTERIOR ENTRE PANAMÁ Y COLOMBIA.

Estas relaciones bilaterales entre estos países se han llevado de una forma fluida, a pesar de haber tenido sus diferencias en determinadas épocas, no han perdido el sentido de amistad recíproca que los une. Se hizo notar que la importancia del mercado panameño dado el incremento en el PIB y en la importancia geopolítica (entiéndase Canal de Panamá) que representa para los intereses comerciales de Colombia y sus exportaciones. Además de encontrar la importancia de Panamá para los negocios con los países de Europa y Asia a través del mercado panameño. Pero también es necesario hacer notar que el mercado colombiano representa una oportunidad de inversión para los inversores panameños, en campos como el sector financiero, los textiles y la minería. Estas tendencias inversionista de Panamá ha encontrado oportunidades, durante este período, en el sector de hidrocarburos y servicios de informática en Colombia. (Bethancourt & Uribe, 2017, p. 42).

FIGURA N°9
COMERCIO BILATERAL ENTRE COLOMBIA Y PANAMÁ.
EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y BALANZA COMERCIAL.



Fuente: Ministerio de Comercio e Industria de Panamá, 2020.

La figura N°9 refleja la participación de las exportaciones de Colombia en Panamá del 2010 al 2020 donde se observa que tuvo un crecimiento del 2.2% en diez años. Mientras que las importaciones fueron en descenso a un 0.4% en diez años.

FIGURA N°10
EXPORTACIONES DE PANAMÁ HACIA COLOMBIA 2020.

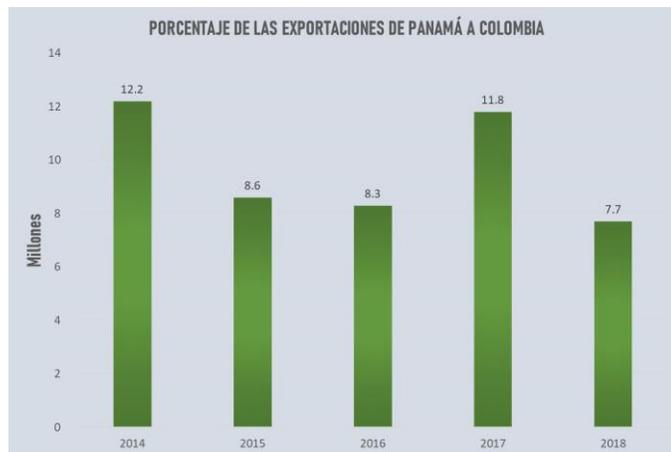
Exportaciones	Miles de USD	Part. %
Petróleo	1.051.258	73,6
Química básica	62.682	4,4
Carbón	56.666	4,0
Derivados del Petróleo	38.167	2,7
Maquinaria y equipo	32.573	2,3
Resto	187.600	13,1
Total exportado a Panamá (FOB)	1.428.945	100,0
Importaciones	Miles de USD	Part. %
Demás agroindustriales	5.213	23,0
Química básica	4.005	17,7
Maquinaria y equipo	3.092	13,6
Demás industria liviana	2.979	13,1
Petróleo	1.868	8,2
Resto	5.521	24,3
Total importado desde Panamá (CIF)	22.679	100,0
Importaciones (FOB)	20.962	
Balanza comercial (FOB)	1.407.983	

Fuente: Ministerio de Comercio e Industria de Panamá, 2020.

La figura N°10 muestra la participación en el comercio panameño hacia Colombia, fijándose un mayor movimiento en las exportaciones.

GRÁFICA N°2

VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE PANAMÁ A COLOMBIA, 2014 – 2018



Fuente: Elaboración Propia

La grafica N°2, muestra las exportaciones de Panamá a Colombia en un periodo de cuatro años, resaltando un auge 12 y 11% en los años 2014 y 2017. Mientras que los años 2015 y 2016 se mantienen iguales con un 8% y 2018 refleja una baja considerable al 7.7% en comparación con los años anteriores.

FIGURA N°11.

TURISMO ENTRE PANAMÁ, COLOMBIA Y OTROS PAÍSES, 2018-2020.

TURISMO EN COLOMBIA

Llegada de viajeros extranjeros del mundo y Panamá

Año	del mundo	de Panamá	Part. %
2018	3.107.630	118.073	3,80%
2019	3.213.837	129.528	4,03%
2020	903.300	37.578	4,16%

Salida de viajeros al mundo y a Panamá

Año	al mundo	a Panamá	Part. %
2018	4.368.162	403.586	9,24%
2019	4.478.963	396.106	8,84%
2020	1.274.836	103.159	8,09%

Fuente: Ministerio de Comercio e Industria de Panamá, 2020.

La figura N°11 nos muestra que en el turismo ambos países muestran crecimiento y dinamismo en la entrada y salida de viajeros óptimos para el incremento de las actividades en este sector que está en auge en los últimos años.

Se evidencia mediante los datos mostrados, que ambos países tienen oportunidades mutuas y un futuro promisorio, que pueden ampliarse en la medida que se reconozcan y se dinamicen las estructuras competitivas y se mejoren las relaciones económicas y políticas, orientando su acción al aprovechamiento de todo aquello que une ambas economías y la implementación de políticas que faciliten la complementariedad y la cooperación, alejados de las disputas bilaterales y el avance en los proyectos integracionistas.

4.3. DESCRIPCIÓN DEL CONFLICTO ENTRE PANAMÁ Y COLOMBIA

En este apartado se explicará y constatará los casos que Panamá, ha concebido con la Republica de Colombia sobre este conflicto arancelario que se mantiene aún en espera de la resolución por parte del Comité de Apelación de Conflicto de la OMC, a la última apelación realizada por la República de Panamá el 20 de noviembre de 2018.

Según, la Organización Mundial del Comercio en su informe (O.M.C. N° WT/DS348/1 G/L/782 G/VAL/D/8, 2006) “Colombia Medidas aduaneras sobre la importación de

determinadas mercancías procedentes de Panamá”, este tuvo su primera controversia con Colombia a partir del 2006, cuando este último, aplicó medidas aduaneras sobre la importación de determinadas mercancías procedentes de Panamá.

Dicha diferencia tuvo su raíz en la aplicación por Colombia de precios indicativos², los cuales son elementos de control para evitar la subfacturación en productos iguales o similares basándose en el Decreto 4431 de diciembre del 2004³, como mecanismo de control de precios fob o pago de flete, descarga o despacho al llegar la mercancía por vía marítima o pluvial, ya sea para productos importados o introducidos del país de origen o por territorio nacional, creados especialmente para países como Panamá y China, regulados por la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia).

Este nuevo elemento hace parte de los llamados precios de referencia, que son establecidos por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) para controlar, durante el proceso de inspección, el valor declarado para mercancías idénticas o similares. El cual es parte de un convenio bilateral (DIAN), existente desde el 2009 entre estas dos naciones.

En esta primera fase, Colombia, el 29 de junio 2005 aduce, apoyándose en la recién creada Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (DIAN), la cual dictó la primera de varias resoluciones por las que se establecía el Precio Franco a Bordo (FOB) indicativo para productos de calzado, textiles y confecciones procedentes de Panamá o China en tránsito por Panamá. Seguido a esta, el 12 de julio del mismo año introdujo una medida en la que se exigía que los textiles, confecciones y calzado procedentes de Panamá o en tránsito desde China entraran exclusivamente por dos de los once puertos existentes en dicho país. (Sierra Estrada y Gutiérrez Arango, 2011, p. 55).

² Precios Indicativos: OIC estableció el sistema de precios indicativos en 1965 con el objeto de ofrecer un procedimiento fiable y consistente para informar precios de los distintos tipos de café así como un precio general o compuesto que reflejase los movimientos diarios agregados del precio del café.

³ Decreto 4431 del 2004, por el cual se modifica el Decreto 2685 de 1999. Introdujeron cambios sustanciales al Estatuto Aduanero. En materia sancionatoria y procedimental, son seis los aspectos de mayor relevancia para el importador. De esta forma el Decreto 4431, que comenzó a regir el primero de febrero del 2005.

Las administraciones y aduanas de los puertos de Bogotá y de Barranquilla, según estudio realizado por: (Sierra Estrada y Gutiérrez Arango, 2011, p. 56) adujeron el aumento de la entrada ilegal de mercancías procedentes de la Zona Libre de Colón, con el fin de reforzar y mejorar los controles aduaneros de los sectores productivos en cuestión.

Panamá, realizó un pliego de consultas con respecto a determinadas medidas aduaneras aplicadas, a los productos de importación proveniente de Panamá y de otros países por parte de Colombia. (O.M.C., 2006, N° WT/DS348/1 G/L/782 G/VAL/D/8).

En dichas consultas, alega el Estado istmeño que dicho país ha establecido y aplicado precios unitarios indicativos a determinados productos importados provenientes de Panamá o de otros países, amparándose en su Estatuto Aduanero y resoluciones específicas. De tal forma que considera que dichos mecanismos no se encuentran dentro de los métodos de valoración establecidos en el Acuerdo sobre Valoración en Aduana, de tal forma que Colombia está incumpliendo con estos mecanismos. Según el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y el Acuerdo sobre Valoración en aduana (Artículo VII, GATT y Artículo 1,2,3,4,5,6,7,13 GATT , 1947/ 1994).⁴

Por consiguiente, dicho país ha descrito que las mercancías importadas provenientes de Panamá o China solo pueden entrar por los puertos establecidos por ellos, cuestión aplicada solo a los países de Panamá y China y no a terceros, por ende, es incompatible con los acuerdos ya establecidos sobre control y precio aduanero. Debido los precios indicativos aplicables a mercancías específicas y las restricciones de los puertos de entrada con respecto a determinadas mercancías. (O.M.C., WT/DS366/1, 2007).

En esta diferencia Panamá alega que Colombia obliga a los importadores de determinadas mercancías a pagar derechos de aduana y otros derechos o cargas e impuestos sobre la base

⁴ Artículos 1 al 7, el artículo 13 y las Notas Generales del Anexo I del Acuerdo sobre Valoración en Aduana; el párrafo 1 del artículo I, los apartados a) y b) del párrafo 1 del artículo II, el párrafo 1 y el apartado a) del párrafo 3 del artículo X, el párrafo 1 del artículo XI y el párrafo 1 del artículo XIII del GATT de 1994. Según refiere: Art. I:1, II:1, V:6, X:1, XI:1, XIII:1, X:3(a) GATT de 1994, Art. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 13.

de los precios indicativos y no de los métodos de valoración establecidos en el artículo VII GATT⁵, 1994 y en el Acuerdo sobre Valoración en Aduana⁶. (O.M.C., WT/DS366/1, 2007).

También, la recomendación por parte de Colombia de solicitar la incorporación de nuevos datos en las facturas como: el nombre, dirección y número de identificación tributaria (“NIT”) del comprador en Colombia, solo a mercancías que provenientes de la Zona Libre de Colón y no así de terceros países o territorios aduaneros. Todas estas medidas son totalmente incompatibles con el párrafo 1 del artículo I, el párrafo 6 del artículo V, el párrafo 1 del artículo XI y el párrafo 1 del artículo XIII del GATT de 1994. En agosto del mismo año Filipinas, Guatemala, China, Hong Kong, el Pakistán; el Taipéi China; y Tailandia solicitaron ser asociados a las consultas, aceptando las mismas (O.M.C. N° WT/DS348/7, WT/DS348/4, WT/DS348/6, WT/DS348/3, 2006).

Estas medidas aplicadas por Colombia fueron basadas en el conocimiento por parte de ellos de restringir el lavado de dinero que podría forjarse por estas actividades y para salvaguardar la producción interna de su país y de igual forma la transparencia en las negociaciones comerciales en dicha zona (O.M.C. N° WT/DS348/1 G/L/782 G/VAL/D/8, 2006).

Es así como Panamá y Colombia llegan a un acuerdo mutuo, a las consultas convenida por el país istmeño, el 1° de diciembre de 2006, se le informó al Órgano de Solución de Diferencia - OMC (OSD), de su conformidad con el párrafo 6 del artículo 3 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD)⁷, (O.M.C. N° WT/DS348/10 G/L/782/Add.1 G/VAL/D/8/Add.1, 2006).

Siete años después de esta diferencia, se presenta una nueva divergencia entre Panamá y Colombia. El Estado panameño presentó una consulta ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) contra Colombia por la imposición de un arancel compuesto que afecta

⁵ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, (GATT).

⁶ Acta Final en que se incorporan los resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales en la cual está incluida los acuerdos sobre valoración de aduana.

⁷ Acuerdo de la Ronda Uruguay 1994, Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se rige la Solución de diferencias. (párrafo 6 del artículo 3)

la importación de productos textiles, ropa y calzado procedentes de la Zona Libre de Colón, Panamá (O.M.C. N° WTDS461 2, 2013).

La medida adoptada por Colombia, es un impuesto que figura en el Decreto Presidencial N.º 074, de 23 de enero de 2013 (Decreto 1497/2011 en lo que respecta a la definición de los productos abarcados por la nomenclatura de los Capítulos 61, 62, 63 y 64 del Arancel de Aduanas; y el Memorando N.º 000165, de 30 de abril de 2013, de la Dirección de Gestión de Aduanas de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales sobre “medidas de control cumplimiento), las cuales no son compatibles con las siguientes disposiciones: los apartados a) y b) del párrafo 1 del artículo II, el párrafo 1 a) del artículo VIII y el párrafo 3 a) del artículo X del acuerdo de la Ronda de Uruguay de 1994.

Luego de estas primeras disposiciones, durante todo el resto del 2013 se realizaron consultas por otros países como Guatemala, se estableció un Grupo Especial y del Órgano de Apelación conformado por países a los que estas medidas podrían llegar a afectar por mantener relaciones económicas con Panamá, como: China, el Ecuador, El Salvador, los Estados Unidos, Guatemala, Honduras y la Unión Europea quienes estuvieron en calidad de observadores. Este grupo llegó a convenir con el reclamo que levantó Panamá, hasta el 27 de noviembre del 2015 (O.M.C. WTDS461 4, WTDS461 5 2014).

Esta diferencia implica un arancel compuesto⁸ impuesto por Colombia a las importaciones de textiles, prendas de vestir y calzado, que consta de: i) un componente ad valorem del 10% y ii) un componente específico, que varía según el valor de importación y la clasificación aduanera de la mercancía. Panamá impugno dicha medida ya que considera que exceden de la lista de concesiones de Colombia (35% o 40% ad valorem, dependiendo del producto), de manera incompatible con el apartado a) y la primera frase del apartado b) del párrafo 1 del artículo II del GATT de 1994 (O.M.C. N° DS461/1, 2013).

⁸ Arancel Compuesto: Se trata de un arancel ad valorem fijando un mínimo o un máximo de percepción; neutraliza la desventaja de costos de los fabricantes nacionales que resulta de una protección arancelaria otorgada a los proveedores nacionales de las materias primas, y la porción ad valorem del impuesto otorga protección a la industria de productos terminados. Ad valorem: Representa un porcentaje fijo sobre el valor de un producto, de acuerdo con el valor en aduana, que puede ser de importación o exportación.

En respuesta a esta disposición Colombia, argumentó que las importaciones que se estaban dando desde la Zona Libre de Colón a bajos costos eran un mecanismo para blanquear dinero, de tal manera que se trataba de “Comercio Ilícito” y que a su juicio el artículo II del GATT de 1994, no se aplicaba a este ejercicio, por lo tanto, que el Grupo Especial debía rechazar las reclamaciones realizadas por Panamá y que de igual forma, no había demostrado que el arancel compuesto era incongruente con los apartados a y b establecidos en el artículo II del GATT de 1994 (O.M.C. N° WT/DS461/6, 2016).

También, Colombia alegó que de constatarse la incompatibilidad con el artículo II del GATT, se ampara en el artículo XX como disposición para salvaguardar su integridad pública o de otra forma apoyarse en el apartado “b” del mismo artículo para dar fe de la observancia de las leyes colombianas con respecto al blanqueo de dinero. (Artículo XX – apart. B, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1947).

El Grupo Especial no entro a debatir si el artículo II del GATT⁹ era aplicable al comercio ilícito o no, lo considero de irrelevante para la resolución de dicha diferencia y dejo muy claro que ese arancel compuesto de Colombia se aplicaba a las mercancías en general sin distinción de mercancía lícita o ilícita o que al final sería producto de blanqueo de dinero. (Artículo II, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, 1994).

Al final el Grupo Especial dictaminó, que el arancel compuesto excedía la lista de concesiones colombianas y que era totalmente desfavorable e incongruente con los apartados a y b del párrafo 1 del artículo II del GATT de 1994. (Artículo II, apartado a y b, Párrafo 1, Acuerdo General de Aranceles y Comercio, 1994).

Con respecto a los argumentos de Colombia, este grupo aclaró que este no demostró que la medida adoptada era necesaria para salvaguardaba la moral pública y mucho menos demostró que este arancel estuviera destinado a combatir el blanqueo de dinero. Este grupo

⁹ Artículo II: Listas de concesiones: a) Cada parte contratante concederá al comercio de las demás partes contratantes un trato no menos favorable que el previsto en la parte apropiada de la lista correspondiente anexa al presente acuerdo.

también liberó sobre la medida como medio para observancia de las leyes colombianas contra el blanqueo de dinero (O.M.C. N° WTDS461 5, 2014).

El 22 de enero de 2016, Colombia notificó al OSD su decisión de apelar ante el Órgano de Apelación respecto de determinadas cuestiones de derecho tratadas e interpretaciones jurídicas formuladas en el informe del Grupo Especial (O.M.C. N°WTDS461 6, 2016).

Colombia apeló contra las constataciones formuladas por el Grupo Especial en el sentido de que la medida era incompatible con los párrafos 1 a) y 1 b) del artículo II del GATT de 1994¹⁰ y de que no había demostrado que su medida cumplía las condiciones previstas en los apartados a) y d) del artículo XX del GATT de 1994¹¹.

El Órgano de Apelación resolvió que el ámbito de aplicación de los párrafos 1 a) y 1 b) del artículo II no excluía lo que Colombia calificaba de “comercio ilícito” de la exigencia de respetar las consolidaciones arancelarias y afirmó la resolución dada por el Grupo Especial de incompatibilidad del arancel compuesto con los párrafos 1 a) y 1 b) del artículo II del GATT de 1994. Con respecto al amparo utilizado por Colombia en el artículo XX del GATT frente a la aplicación de este impuesto, el cual estaba destinado a garantizar la moral pública contra el blanqueo de dinero, dictaminó que este había incurrido en un error, ya que en su resolución primera reconoció que el arancel compuesto era capaz de contrarrestar este tipo de comercio ilícito, por tal razón, revocó la decisión que Colombia no había demostrado que este arancel compuesto estaba destinado a combatir el lavado de dinero (O.M.C. N°WTDS461 10, 2016).

¹⁰ a) Las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, de fecha 30 de octubre de 1947, anexo al Acta Final adoptada al término del segundo período de sesiones de la Comisión Preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo (excluido el Protocolo de Aplicación Provisional), rectificadas, enmendadas o modificadas por los términos de los instrumentos jurídicos que hayan entrado en vigor con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC.

b) Las disposiciones de los instrumentos jurídicos indicados a continuación que hayan entrado en vigor en el marco del GATT de 1947 con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC: i) protocolos y certificaciones relativos a las concesiones arancelarias; ii) protocolos de adhesión iii) decisiones sobre exenciones otorgadas al amparo del artículo XXV del GATT de 1947 aún vigentes en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC; iv) las demás decisiones de las PARTES CONTRATANTES del GATT de 1947.

¹¹d) Protocolo de Marrakech anexo al GATT de 1994.

En resumen, se le concedió un plazo prudencial de siete meses a Colombia para que aplicará las recomendaciones dadas por el OSD (O.M.C., N° WTDS461 11, 2016).

Colombia informó al Organismo de Solución de Diferencias que en adelante se identificará con las siglas (OSD), de que había cumplido las recomendaciones y resoluciones del OSD mediante la promulgación del Decreto 1744 de 2016, por el que se modificaban los aranceles aplicables a las importaciones de los productos clasificados en los capítulos 61, 62 y 63 del Arancel de Aduanas, y determinadas partidas del capítulo 64. Colombia señaló además que a partir del 2 de noviembre de 2016 el arancel aplicable a otros productos que estaban sujetos al arancel compuesto sería el arancel NMF ad valorem establecido en el Decreto 4927 de 2011 (O.M.C., N° WTDS461 13, 2016).

El 9 de febrero de 2017, Panamá solicitó la autorización del OSD para suspender concesiones u otras obligaciones en virtud del párrafo 2 del artículo 22 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias, que en adelante se identificará por las siglas (ESD)¹², alegando que Colombia no había cumplido las recomendaciones y resoluciones del OSD en esta diferencia dentro del plazo prudencial para la aplicación. El 17 de febrero de 2017, Colombia impugnó el nivel de la suspensión de concesiones u otras obligaciones solicitado por Panamá. En la reunión del OSD de 20 de febrero de 2017, el asunto se sometió a arbitraje de conformidad con el párrafo 6 del artículo 22 del ESD. El artículo 22, párrafo 2 dice lo siguiente:

Si el Miembro afectado no pone en conformidad con un acuerdo abarcado la medida declarada incompatible con él o no cumple de otro modo las recomendaciones y resoluciones adoptadas dentro del plazo prudencial determinado de conformidad con el párrafo 3 del artículo 21, ese miembro, si así se le pide, y no más tarde de la expiración del plazo prudencial, entablará negociaciones con cualesquiera de las

¹² Nombre completo (ESD): Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias.

partes que hayan recurrido al procedimiento de solución de diferencias, con miras a hallar una compensación mutuamente aceptable. Si dentro de los 20 días siguientes a la fecha de expiración del plazo prudencial no se ha convenido en una compensación satisfactoria, cualquier parte que haya recurrido al procedimiento de solución de diferencias podrá pedir la autorización del OSD para suspender la aplicación al Miembro afectado de concesiones u otras obligaciones resultantes de los acuerdos abarcados. (Artículo 22, Párrafo 2, Entendimiento sobre Solución de Diferencias, 2017)

La diferencia consiste en ciertas medidas adoptadas por Colombia después de la formulación de las resoluciones y recomendaciones del OSD en el procedimiento inicial.

Las partes estuvieron en desacuerdo sobre qué medidas adoptadas por Colombia eran medidas destinadas a cumplir con las resoluciones y recomendaciones del Órgano de Solución Diferencia (OSD) en el sentido del artículo 21.5 del acuerdo de Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD).

Colombia alegó que había reemplazado el arancel compuesto, depuesto en el Decreto No. 1744/2016, de conformidad los aranceles establecidos en la OMC y, de igual forma las obligaciones que le corresponden en el marco de la OMC. Aduce, también, que el arancel ad valorem era su única medida destinada a cumplir con las resoluciones y recomendaciones del Órgano Solución de Diferencias (OSD) en el sentido del artículo 21.5 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD), (Organización Mundial del Comercio, WT/DS461/RW/Add.1, 2018).

Panamá, por su parte, alegó que el arancel ad valorem no era la única medida destinada a cumplir adoptada por Colombia, e identificó también como medidas en litigio la garantía específica y el régimen especial de importación, previstos en el Decreto No. 1745/2016, aplicables a las importaciones de confecciones y calzado con precios inferiores o iguales;

que el Decreto No. 1745/206 fue derogado y reemplazado durante los procedimientos de los Grupos Especiales por el Decreto No. 2218/2017, argumentó que estas eran incompatibles con: (a) la obligación de eliminación general de las restricciones cuantitativas contenida en el artículo XI:1 del GATT de 1994; (b) la obligación de aplicar de manera uniforme, imparcial y razonable leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas, contenida en el artículo X:3(a) del GATT de 1994; y (c) las disposiciones en materia de valoración en aduana contenidas en el artículo VIII:3 del GATT de 1994 y los artículos 1 a 7.2 del Acuerdo sobre Valoración en Aduana (Organización Mundial del Comercio, 2017)

De esta forma Colombia sostuvo que la garantía específica y el régimen especial de importación no se encontraban dentro del mandato del Grupo Especial, también que, aún si la garantía específica y el régimen especial de importación se encontrasen dentro del mandato del Grupo Especial, estas serían compatibles con las obligaciones de Colombia bajo el GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Valoración en Aduana y de ser incompatible con las normas de la OMC, estarían amparadas por el artículo XX del GATT (Organización Mundial del Comercio, WT/DS461/3, 2013).

El Grupo Especial concluyó que las disposiciones descritas en el Decreto No. 1745/2016 están “indisolublemente vinculadas” y “claramente relacionadas” con las medidas a cumplir por Colombia, es decir, los aranceles impuestos por el Decreto No. 1744/2016; y que la garantía específica y el régimen especial de importación con las características previstas en el Decreto No. 2218/2017 entran dentro del mandato de ellos. Al final alega este grupo que Panamá no introdujo dentro de sus reclamaciones lo establecido en el artículo VIII:3, VII:2, XI:1 y X:3 a) del GATT, Acuerdo sobre Valoración en Aduana.

Artículo VIII:3, sostiene lo siguiente:

Ninguna parte contratante impondrá sanciones severas por infracciones leves de los reglamentos o formalidades de aduana. En particular, no se impondrán sanciones pecuniarias superiores a las necesarias para servir

simplemente de advertencia por un error u omisión en los documentos presentados a la aduana que pueda ser subsanado fácilmente y que haya sido cometido manifiestamente sin intención fraudulenta o sin que constituya una negligencia grave. (Artículo VII, Apartado 3, Acuerdo sobre Valoración en Aduana,, 1994)

Artículo VII – apartado 2, dice lo siguiente:

a) El valor en aduana de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de la mercancía importada a la que se aplique el derecho o de una mercancía similar y no en el valor de una mercancía de origen nacional, ni en valores arbitrarios o ficticios.

b) El “valor real” debería ser el precio al que, en tiempo y lugar determinados por la legislación del país importador, las mercancías importadas u otras similares son vendidas u ofrecidas para la venta en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia. En la medida en que el precio de dichas mercancías o mercancías similares dependa de la cantidad comprendida en una transacción dada, el precio que haya de tenerse en cuenta debería referirse uniformemente a: i) cantidades comparables, o ii) cantidades no menos favorables para los importadores que aquellas en que se haya vendido el mayor volumen de estas mercancías en el comercio entre el país de exportación y el de importación.

c) Cuando sea imposible determinar el valor real de conformidad con lo dispuesto en el apartado b) de este párrafo, el valor en aduana debería basarse en el equivalente comprobable que se aproxime más a dicho valor. (Artículo VII, Apartado 2, Acuerdo sobre Valoración en Aduana,, 1994).

Artículo XI:1, dice lo siguiente:

Ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá -aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas- prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias de importación o de exportación, o por medio de otras medidas. (Artículo XI, Apartado 1, Acuerdo sobre Valoración en Aduana,, 1994).

Artículo X:3 (a, dice lo siguiente:

Cada parte contratante aplicará de manera uniforme, imparcial y razonable sus leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas a que se refiere el párrafo 1 de este artículo. (Artículo X, Apartado 3, Sección a, Acuerdo sobre Valoración en Aduana, , 1994).

En conclusión, el Grupo Especial terminó su alegando confirmado que Colombia había descrito y aplicado los aranceles totalmente conforme y compatible con lo establecido en los artículos II:1 a) y II:1 b), primera oración, del GATT de 1994, lo cual no genera ningún tipo de incumplimiento a la norma. Que ha aplicado las recomendaciones y resoluciones del OSD en Colombia, Medidas Relativas a la Importación de Textiles, Prendas de Vestir

y Calzado de poner su medida en conformidad con las obligaciones que le corresponden en virtud del Acuerdo sobre la OMC (OMC, N°WTDS461 26, 2017).

Panamá notificó al OSD su decisión de apelar ante el Órgano de Apelación con respecto a determinadas cuestiones de derecho e interpretaciones jurídicas que figuraban en el informe del Grupo Especial, el 20 de noviembre de 2018 (OMC, N°WTDS461 28, 2018).

Hasta el momento Panamá, está a la espera de la nueva fecha de reunión del Órgano de Apelación, ya que fue notificado el 15 de enero 2019 que, debido a la cantidad de documentación en el caso, no cuentan con personal suficiente para abordar dichos casos (OMC, WT/DS461/29, 2019).

CAPITULO V
RESULTADOS Y ANÁLISIS

5.1 LA POLÍTICA COMERCIAL ARANCELARIA EN EL MARCO DEL CONFLICTO: 2013-2020

En este apartado se pretende describir y analizar la política comercial aduanera de Colombia y Panamá en el marco del conflicto arancelario bilateral del periodo 2013-2020. Esto implica describir, en primer lugar, las diferentes medidas, acciones y reacciones llevadas a cabo por ambos países que dan origen al conflicto, así como las posteriores medidas y acciones adoptadas y sus consecuencias en términos comerciales, jurídico y políticos como parte de las reacciones de uno y otro bando a las medidas de cada cual, que vienen a configurar lo que hemos llamado en esta tesis el conflicto arancelario entre ambos países.

El establecimiento de barreras arancelarias en los países ha funcionado históricamente como mecanismo de fortalecimiento y protección a su producción. Esto que fue determinante en las primeras fases de la industrialización en los países desarrollados, lo es aún en el actual contexto de liberalización comercial. Diferentes medidas han ocasionado un conflicto entre ambos países que ha llegado hasta las faldas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), a que los aranceles no son compatibles con los permitidos en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). (Informe SIAN N°30, 2017).

Según, el Informe de la Sistema de Información Administrativa, (SIAN) (N°30 2017), el punto inicial fue la denuncia que, en julio de 2012, la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (ACICAM) hizo sobre la existencia de competencia desleal en las importaciones de estos productos, la denuncia incluía que el ingreso de mercancías a Colombia tenía precios sub facturados en relación con los manejados por el mercado colombiano. Para mitigar este efecto se produjo una medida de protección temporal que impedía un exceso de importaciones sub facturadas que deteriorarán el desempeño de sectores como la industria de calzado y textil en la economía (El país, 2016). Un ejemplo es que el 719% del comercio total de Panamá utiliza mecanismos de facturación falsa, afectando a productores y trabajadores que reciben sus importaciones a menores precios.

Adicionalmente, en Colombia los beneficios que se pueden obtener si se controla este tipo de comercio ilegal, según la Asociación de Empresarios de Colombia (ANDI) serían más de

148.000 empleos en la industria manufacturera y un 4,6% en producción industrial adicional (Informe SIAN N°30, 2017).

En este sentido, el 31 enero de 2013 se adoptó el Decreto 074 a través de la sesión 251 del Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio, en la cual se establecían, por el término de un año contado a partir de la fecha de entrada en vigencia del decreto (1 de marzo de 2013), aranceles mixtos compuestos por un arancel ad valorem y uno específico, aplicados simultáneamente para la importación de artículos de punto confeccionados, prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto y artículos de textil confeccionados como mantas, ropa de cama, mesa, tocador, calzado, entre otros (Capítulos 61, 62, 63 y 64 respectivamente), esto con el objetivo de proteger los sectores de los capítulos mencionados anteriormente, ya que estaban siendo afectados por el ingreso de productos a muy bajo costo provenientes de China y que ingresaban por la Zona de Libre Colón, al igual que mantener un control frente al lavado de activos y el fraude aduanero, con el fin de reducir el ingreso de mercancías al territorio nacional. Panamá demanda a Colombia ante la OMC por aranceles a textiles (2017, 13 de junio).

El Decreto al perder su vigencia fue modificado por el Decreto 456 de 2014 el cual mantiene el arancel mixto para estas importaciones, es decir, un arancel ad valorem del 10%, más un arancel específico de 5 dólares por kilo bruto.

En la siguiente tabla se puede observar la clasificación arancelaria de los productos involucrados en el decreto 074 (códigos: 61-62-63-64) aplicados por Colombia, mediante el cual se estableció por el término de un año aranceles mixtos compuestos por un arancel ad valorem y uno específico, aplicados para la importación de algunos productos de los sectores calzado, textiles y confecciones.

TABLA N°5

**CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE PRODUCTOS INVOLUCRADOS EN EL
DECRETO 074.**

Código	Designación de mercancías
	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de
61	punto Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de
62	punto Los demás artículos textiles confeccionados, juegos; prendería y trapos
63	Partes de calzado (incluidas las partes superiores fijadas a las palmillas distintas de
6406	suela) y sus partes

Fuente: Elaboración propia

La siguiente tabla N° 5, se observa la relación del costo del arancel ad valorem o arancel mixto para las importaciones de los códigos enumerados en el decreto 074 (prendas de vestir, calzados y textiles).

TABLA N°6

RELACIÓN DE ARANCEL DE ADUANA MIXTO QUE AFECTAN A LOS CAPÍTULOS 61, 62, 63 y 64.

Umbral	Arancel Mixto para las importaciones de los capítulos 61, 62, 63 y 6406
10 Dolares por kilo	Confecciones igual o menor a 10 arancel ad valorem de 10% mas 5 dólares por kilo de confección.
7 Dólares por par	Confecciones mayor a 10 dólares por kilo de confección
7 Dólares por par	Calzado igual o menor a 7 dólares por par
7 Dólares por par	Calzado mayor a 7 dólares por par. Arancel ad valorem de 10% más 1.75 por par.

Fuente: Elaboración propia

Como se mencionó anteriormente solo se vieron afectados del decreto los artículos 1 y 2 en donde se explica de la siguiente manera; el artículo 1 establece un arancel Ad valorem del 10 % para mercancías importados de los productos clasificados de los capítulos 61, 62 y 63 de arancel de aduanas, en cuanto al artículo 2 se estableció un arancel Ad valorem del 10% para productos del capítulo 6406 que hacen referencia a los productos de manufactura como calzado y partes de calzado. (Reuters, 2013, p. 5).

Puntualmente, “en el caso de confecciones el umbral será de 10 dólares por kilo. Todo lo que se importe por debajo de ese valor va a seguir pagando el mismo arancel mixto actual, es decir 10% más 5 dólares por kilo de confección. Y todo lo que se importe por encima de 10 dólares va a pagar 10% más 3 dólares por kilo. En cuanto al calzado, el umbral sería de 7 dólares. Cada par de zapatos importado que esté por debajo de este valor tendrá un arancel de 10% más 5 dólares. Los que estén por encima de los 7 dólares deberán pagar un arancel de 10% más 1,75 dólares” (Reuters, 2014).

Por otro lado, se evidencia los capítulos afectados por la entrada en vigor del Decreto 074 del 2013 por parte de Colombia a productos procedentes del territorio panameño:

La siguiente tabla se puede observar los productos que se encuentran detallados dentro del código 61 que son parte del decreto 074 establecidos por Colombia.

TABLA N°7

CAPÍTULO 61: PRODUCTOS TEXTILES IMPLICADOS EN EL CONFLICTO

Capítulo 61	
61.01	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para hombres o niños, excepto los artículos de la partida 61.03.
61.02	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas, excepto los artículos de la partida 61.04.
61.03	Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones largos, con peto, cortos y shorts, hombres o niños.
61.04	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas, vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, con peto, cortos y shorts (excepto de baño), mujeres o niñas.
61.05	Camisas de punto para hombres o niños
61.06	Calzoncillos, camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para hombres o niños.
61.07	Calzoncillos, camisones, pijamas, albornoces, de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para hombres o niños.
61.08	Combinaciones, enaguas, bragas (bombachas, calzones), camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces de baño.
61.09	T-shirts» y camisetas interiores.
61.1	Suéteres (jerseys), «pullovers», cardiganes, chalecos y artículos similares, de punto.
61.11	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés.
61.12	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte, monos (overoles) y conjuntos de esquí y bañadores, de punto.
61.13	Prendas de vestir confeccionadas con tejidos de punto de las partidas 59.03, 59.06 ó 59.07.
61.14	Las demás prendas de vestir, de punto
61.15	Calzas, «panty-medias», leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso para várices, de punto.
61.16	Guantes, mitones y manoplas, de punto
61.17	Los demás complementos (accesorios) de vestir confeccionados, de punto; partes e prendas o de complementos (accesorios), de vestir, de punto.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) de la Contraloría General de la República de Panamá

La siguiente tabla N° 7, se puede observar los productos que se encuentran detallados dentro del código 62 que son parte del decreto 074 establecidos por Colombia.

TABLA N°8

CAPÍTULO 62: PRODUCTOS TEXTILES IMPLICADOS EN EL CONFLICTO

Capítulos 62	
62.01	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para hombres o niños, excepto los artículos de la partida 62.03.
62.02	Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones largos, con peto, cortos y «shorts» para hombres o niños
62.03	Trajes sastré, conjuntos, chaquetas, vestidos, faldas, faldas pantalón,
62.04	Pantalones largos, con peto, cortos para hombres, mujeres o niñas
62.05	Camisas para hombres o niños
62.06	Camisas, blusas y blusas camiseras, para mujeres o niñas
62.07	Camisetas interiores, calzoncillos, camisones, pijamas, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares, para hombres o niños
62.08	Camisetas interiores, combinaciones, enaguas, bragas, camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces de baño, batas de casa y artículos similares.
62.09	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, para bebés, Prendas de vestir confeccionadas con productos de las partidas 56.02, 56.03.
62.10	Conjuntos de abrigo para entrenamiento o deporte, monos (overoles) y conjuntos y bañadores; las demás prendas de vestir.
62.11	Sostenes (corpiños), fajas, corsés, tirantes (tiradores), ligas y artículos similares,
62.12	Artículos y sus partes, incluso de punto
62.13	Pañuelos de bolsillo
62.14	Chales, pañuelos de cuello, bufandas, mantillas, velos y artículos similares
62.15	Corbatas y lazos similares
62.16	Guantes, mitones y manoplas
62.17	Los demás complementos (accesorios) de vestir confeccionados; partes de prendas o de complementos (accesorios), de vestir, excepto las de la par

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) de la Contraloría General de la República de Panamá

La siguiente tabla N° 8, se puede observar los productos que se encuentran detallados dentro del código 63 que son parte del decreto 074 establecidos por Colombia.

TABLA N°9

CAPÍTULO 63: PRODUCTOS TEXTILES IMPLICADOS EN EL CONFLICTO

Capítulo 63	
63.01	Mantas
63.02	Ropa de cama, mesa, tocador o cocina
63.03	Visillos y cortinas; guardamalletas y rodapiés de cama
63.04	Los demás artículos de tapicería, excepto los de la partida 9404
63.05	Sacos (bolsas) y talegas, para envasar
63.06	Toldos de cualquier clase; tiendas (carpas); velas para embarcaciones, deslizadores o vehículos terrestres; artículos de acampar.
63.07	Los demás artículos confeccionados, incluidos los patrones para prendas de vestir
63.08	Juegos constituidos por piezas de tejido e hilados, incluso con accesorios, para la confección de alfombras, tapicería, manteles o servilletas bordados. tapicería, manteles o servilletas bordados o de artículos textiles similares, en envases para la venta al por menor.
63.09	Artículos de prendería

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) de la Contraloría General de la República de Panamá

Mediante datos obtenidos por Legiscomex (2013) se evidenció que los productos con mayor importación a territorio colombiano son el 61.09 T-Shirts y camisetas interiores, de punto, el 62.04 Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y «shorts» (excepto de baño), para mujeres o niñas y el 63.05 Sacos (bolsas) y talegas, para envasar.

La siguiente tabla se puede observar los productos que se encuentran detallados dentro del código 64 que son parte del decreto 074 establecidos por Colombia.

TABLA N°10

PRODUCTOS DEL CAPÍTULO 64.06 SOBRE CALZADOS Y CUEROS IMPLICADOS EN EL CONFLICTO

Capítulo 64.06	
6406.10.00	Partes superiores de calzado y sus partes, excepto los contrafuertes y punteras duras.
6406.20.00	Suelas y tacones (tacos)*, de caucho o plástico duras
6406.99	De las demás materias
6406.99.10	Partes de calzado; plantillas, taloneras y artículos similares, amovibles
6406.99.20	Polainas y artículos similares, y sus partes

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) de la Contraloría General de la República de Panamá

En la partida 64.06 que comprende las partes de calzado, incluyendo las partes superiores fijas a las palmillas distintas de la suela, plantillas, talones y artículos similares, amovibles, polainas y artículos similares. (MICI, 2020).

El gobierno panameño ha intentado tratar el tema por la vía diplomática buscando acuerdos que flexibilicen esas medidas aduaneras, pero no ha sido satisfactoria. Por tal razón, Panamá, inicio el trámite del proceso de retorsión, el cual se realiza como “medida paralela ante lo largo del proceso y a fin de darle una respuesta a nuestros empresarios” (MICI, 2020).

Esta situación fue demandada por Panamá ante la OMC por considerar que estos aranceles no son compatibles con el Acuerdo General de Aranceles y Comercio. Además el análisis del litigio lo realizó el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC, fallando en contra de Colombia, a pesar de esto el país anteriormente había manifestado que los decretos eran medidas diseñadas para combatir operaciones de comercio ilícito que no se encuentran cubiertas por el artículo II del GATT de 1994, y adicionalmente que Panamá hasta noviembre de 2015 no había presentado pruebas que sustentaran que el arancel compuesto hubiera resultado en una vulneración de los niveles consolidados en la lista de concesiones de Colombia (Organización Mundial de Comercio, 2015); las objeciones de Colombia fueron rechazadas por la OMC al

considerar sin ningún tipo de revisión que los aranceles, en efecto, eran incompatibles con el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (El Espectador, 2016).

También, se elevó en agosto del 2016, las tasas de importación de productos procedentes especialmente de Colombia, rechazando las nuevas medidas por considerarlas restrictivas (El Espectador, 2016).

A causa de la disputa arancelaria, Panamá también mantiene suspendido el proceso de aprobación del tratado de libre comercio (TLC), el cual ya se había comenzado a negociar (Central America Data, 2015).

Adicionalmente, la Zona Libre de Colón, de la cual provienen las importaciones, hace uso de sus importaciones provenientes de China, les asigna procedencia panameña y las reexporta con ventajas fiscales, migratorias, laborales y corporativas lo que a su vez trae beneficios como la exención de impuestos sobre las importaciones, reexportaciones y manufacturas de bienes, exención de impuestos sobre los ingresos de reexportación, exención de impuestos sobre la facturación, entre otros (MICI, 2020, p. 9).

Es importante poner en contexto que Colombia promulgó el Decreto 074 del año 2013, que imponía un arancel mixto al calzado y los textiles, que afectó la venta de estos productos desde la zona franca panameña a clientes colombianos. (Portafolio, 2017).

El caso fue llevado a la OMC y fallado en el 2016 a favor de Panamá. Colombia bajó el arancel y lo llevó a los límites que permite el organismo de comercio internacional, sin embargo, impuso medidas aduaneras nuevas que, a juicio de Panamá, no permiten el desarrollo del comercio entre ambos países. (Portafolio, 2017)

Los nuevos aranceles, que sí están bajo el parámetro de la OMC, fueron extendidos por dos años así lo expresó el presidente del Consejo Nacional de la Empresa Privada, Severo Sousa, estos son mucho más altos que los que se tenían al principio de la disputa. (Portafolio, 2017).

Adicional a esto, Panamá tiene una demanda por US\$210 millones en sanciones que debe ser aprobada por la OMC, para posteriormente imponerla a Colombia. En este camino, la participación de Colombia dentro de la Zona Libre de Colón ha disminuido más de un 30%, que

fue rechazada por la OMC en el 2018 y apelada por Panamá en el 2019 y que aún se encuentra en proceso de resolución por el organismo de arbitraje. (Panamá América, 2019).

De acuerdo con lo anterior se hace evidente que estos procedimientos perjudican a Colombia, y que por ello se ha presionado a aplicar medidas que han disminuido las importaciones de calzado en 16% en 2013 y 19% en 2015. En un informe presentado en 2013 y 2015 por ACICAM se acepta que este hecho se explica por la entrada en vigor del Decreto 074 en enero de 2013 y adicionalmente por la devaluación del peso frente al dólar.

En este sentido estas medidas han provocaron el efecto esperado, sin embargo, han causado un desvío del comercio a los países con los que se tienen TLC y con quienes el nivel de aranceles es mínimo o en el peor de los casos no existe. Al revisar los tratados se encuentra que en el cronograma de desgravación arancelaria la mayoría de los productos entran con categoría de desgravación A, es decir las mercancías, específicamente calzado y textiles quedan libre de aranceles a la fecha de entrada en vigor el acuerdo cuando antes de esta tenían tasas bases entre un 5% y 25%, esto demuestra unos cronogramas de desgravación acelerados que pone en riesgo de quiebra en la industria nacional. (Informe SIAN N°30, 2017).

Lo anterior es un reflejo de que la disputa de Colombia con Panamá es un paliativo si se observa la situación que se presenta con los países con los cuales se tienen tratados de libre comercio, de los cuales entra calzado desde 50 centavos de dólar el par y telas a precios extremadamente bajos. Además del inadecuado manejo del problema y la falta de visión más allá de los aranceles compuestos que se adoptaron para evitar el comercio ilegal y lavado de activos, el gobierno ignoró la adopción de medidas antidumping que evitarán la subfacturación y permitiera a organismos internacionales proteger sus decisiones por medio del artículo 6 del GATT donde se autoriza a los países adoptar medidas contra el dumping que “consiste en aplicar un derecho de importación adicional a un producto determinado de un país exportador determinado para lograr que el precio de dicho producto se aproxime al ‘valor normal’ o para suprimir el daño causado a la rama de producción nacional en el país importador. (Informe SIAN N°30, 2017).

Las diferentes medidas y acciones tanto de carácter legal como administrativas y estratégicas adoptadas por Colombia a lo largo del conflicto bilateral arancelario con Panamá. El origen del

conflicto arancelario se da con el Decreto 074 de 2012 que entró en vigor a partir del 2013 y que fue reemplazado por Decreto 456 del 28 de febrero del 2014, el cual contempla las mismas disposiciones del anterior (decreto 074), en su artículo 1°, establece un arancel ad valorem del 10%, más un arancel específico de 5 dólares de por kilo bruto, para la importación de los productos clasificados por los capítulo 61, 62 y 63 (prendas textiles, ropa y calzados) del Arancel de Aduanas; seguidamente Colombia expide el Decreto 456 de 2014, en sus artículos 1° establece un arancel ad valorem del 10%, más un arancel específico de 3 dólares por kilo bruto, para la importación de los productos clasificados por los Capítulos 61, 62 y 63 (prendas ropa, calzados y textiles) del Arancel de Aduanas, cuando el precio FOB declarado sea mayor a 10 dólares de los por kilo bruto y en su artículo 2°, en el cual se establece un arancel ad valorem del 10%, más un arancel específico de 1,75 dólares por par, para la importación de los productos clasificados por el capítulo 64 (calzado, polainas y artículos similares) del Arancel de Aduanas, cuyo precio FOB declarado sea mayor a 7 dólares por par, derogando el decreto 074 del 2013(WT/DS461/R/Add.1, 2015).

Esta medida es reclamada por Panamá ante el Órgano de Apelación en Solución de Disputas de la OMC, el cual fallo a favor del istmo por encontrar que se violaba el Acuerdo de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), firmado entre ambas naciones en 1993; el cual es un acuerdo comercial básico, que sólo incluye materias arancelarias, pero sólo para un grupo de bienes, es decir, se liberan o rebajan los aranceles de algunos de los productos del comercio entre los países que lo negocian. De acuerdo con el fallo, a favor de Panamá emitido por un Panel de Expertos el pasado 27 de noviembre de 2015, mediante el cual se declaró que el arancel mixto impuesto por Colombia viola los niveles arancelarios comprometidos por dicho país en el marco del Acuerdo de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Además, el fallo concluye que Colombia no demostró que sus medidas estuvieran justificadas bajo ninguna de las causas que argumentó (OMC, N° WT/DS461/R/Add.1, 2015).

Luego, en noviembre de 2016, Colombia expidió el decreto 1744 de 2016, con el cual buscaba dar cumplimiento a lo establecido por la OMC. Posteriormente, seguido a esta norma, adopta una serie de medidas no arancelarias mediante el decreto 1745 del mismo año, el Ministerio de Hacienda colombiano, adoptó medidas para la prevención y el control del fraude aduanero en las

importaciones de confecciones y calzado. El decreto entró en vigor el 2 de noviembre de 2016. Todo con el fin de fortalecer el control aduanero contra el contrabando y la subfacturación de confecciones y calzado, y cumplir con el fallo de la Organización Mundial del Comercio (OMC), motivo que lo orillo a dejar de aplicar el arancel mixto establecido desde el 2013 para las importaciones de confecciones y calzado, y que fue encontrado incompatible por el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC en el caso con Panamá, por exceder en algunos casos el arancel máximo consolidado permitido y en su reemplazo, el Gobierno colombiano, estableció un umbral de 10 dólares por kilo para prendas de vestir y entre 6 y 10 dólares por par de zapatos (dependiendo del tipo de calzado), bajo el cual aplicará temporalmente el arancel máximo consolidado en la OMC (de 40% y 35%, respectivamente) y por encima del umbral, aplicará el arancel de 15% que es el arancel de nación más favorecida (NMF) (Decreto 1744/1745, 2016).

Para ello, la DIAN aplicará una serie de controles aduaneros estrictos para mercancías con precios de importación ostensiblemente bajos, lo que permite fortalecer el sistema de riesgo de las importaciones de productos especialmente sensibles al comercio ilícito, como son las prendas de vestir y el calzado (MINCIT, 2016).

Para aquellas mercancías importadas por debajo de los umbrales de precios establecidos mediante el decreto, la DIAN solicitará certificados de los proveedores en el exterior, en los que se evidencie la relación comercial con su cliente, certificaciones de la existencia del proveedor en el exterior, manifiesto del representante legal del agente aduanero en el que certifique conocimiento de su cliente, manifiesto del importador en el que certifique que el valor a declarar de la mercancía corresponde al valor pagado, así como garantías específicas para su importación, entre otros (MINCIT, 2016).

Dichos controles aplicarán a todas las importaciones de prendas de vestir y calzado que se declaren bajo los umbrales de precios ostensiblemente bajos, y por tanto aplicarán sin discriminación alguna por país de origen de dichas importaciones. En ese sentido, la medida aplicará tanto a las importaciones con países con acuerdo comercial vigente con Colombia, como aquellos países que no lo tienen (MINCIT, 2016).

Según, comunicado dado al país por el ministro Arosemena, (MICI, 2017), el gobierno colombiano sustituyó, el arancel mixto (decreto 456) por dos decretos (1744/1745) que, a juicio de ellos, cumplen con las peticiones consideradas en el fallo de la OMC, pero para los panameños, estos endurecen el control aduanero y tomarán nuevas restricciones al acceso en el mercado colombiano de vestido y calzado reexportado por la Zona Libre de Colón (MICI, 2017). Motivo que orillo al gobierno panameño a ejercer medidas de retorsión a productos colombianos, mediante el Decreto Ejecutivo, del 2 de julio de 2016, el Consejo de Gabinete aprobó aumentar de manera temporal el arancel nacional de importación en rubros tales como flores, carbón mineral, cemento sin pulverizar o “clinker” y prendas de vestir (SERTV, 2016).

Según, publicación obtenida de la página web de la televisora nacional SERTV, a través de la presidencia de Panamá, este decreto que empezará a regir a partir del 16 de agosto y estará vigente hasta el 31 de diciembre del 2016, excluye a los países que mantienen Tratados de Libre Comercio vigentes con Panamá, a los miembros del Subsistema de Integración Económica Centroamericana y a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo de la Asociación Latinoamericana de Integración. Luego de estas medidas, Panamá en el 2017 aumenta los impuestos de importación de productos tradicionalmente provenientes de Colombia, el incremento aplica al café, tableros de madera, papel toalla (de baño), perfiles de aluminio y ciertos alambres, y cables «provenientes de países con quienes no tengamos tratados comerciales vigentes», según, el Ministerio de Comercio e Industrias (MICI, 2017) en un comunicado en el que no se precisó el porcentaje de aumento.

Según, el ministro Augusto Arosemena de Panamá (MICI, 2017), la política arancelaria debe funcionar como una herramienta que proteja los intereses esenciales de nuestro país para mantener un equilibrio y fortalecer los intercambios con los países con los que tenemos acuerdos comerciales.

Paralelamente, tanto Colombia como Panamá, solicitaron la instancia de verificación de cumplimiento bajo el artículo 21.5 del ESD, la cual se priorizó sobre la instancia retaliatoria, según fue acordado por las partes en discusiones con la secretaría de la OMC (Ministerio de

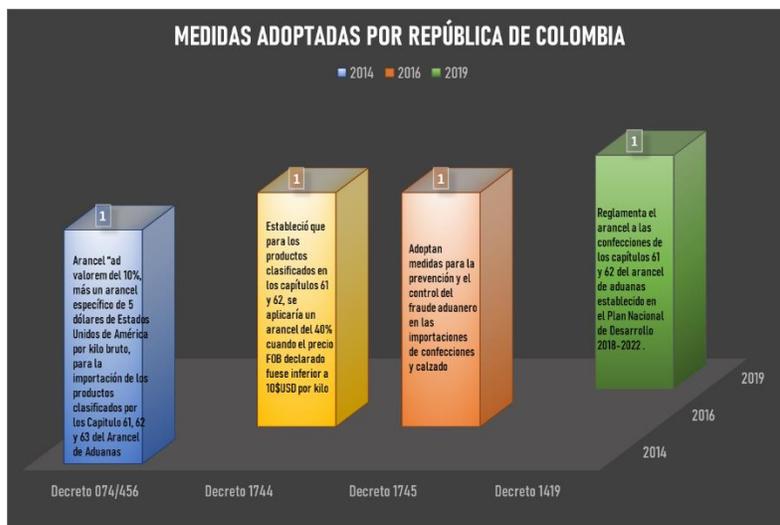
Relaciones Exteriores de Panamá [MINREX], 7 de julio de 2017, OMC Confirma Fallo a favor de Panamá por el reclamo contra Arancel Mixto de Colombia para Textiles y Calzados, parr.1).

Seguidamente, el Estado panameño pidió ante la OMC, autorización para imponer sanciones comerciales a Colombia por 210 millones de dólares por considerar que Bogotá no ha cumplido el fallo ratificado por el organismo internacional, que le ordenó retirar los gravámenes contra las mercancías reexportadas de la panameña Zona Libre de Colón (ZLC) y le ha causado pérdidas en sus exportaciones de productos textiles y de calzado. Panamá pide autorización para más medidas contra Colombia, en su conflicto arancelario (Panamá América, 2018).

El aumento de los aranceles no afecta a mercancías originarias o procedentes de los miembros del Subsistema de Integración Económica Centroamericana, y los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (Ecuador, Bolivia y Paraguay), y de la Zona Libre de Colón. Panamá pide autorización para más medidas contra Colombia, en su conflicto arancelario (Panamá América, 2018).

GRÁFICA N°3

MEDIDAS ADOPTADAS POR COLOMBIA EN EL MARCO DEL CONFLICTO ARANCELARIO CON PANAMÁ, 2013-2020.



Fuente: Elaboración propia.

Colombia aplicó el decreto 074 del 2013, donde se establecía un arancel mixto compuesto por un arancel ad valorem y uno específico por un año para las prendas textiles, ropa y calzados, al perder su vigencia fue reemplazado por el Decreto 456 del 2014 el cual mantiene el arancel mixto para estas importaciones, es decir, un arancel ad valorem del 10%, más un arancel específico de 5 dólares por kilo bruto. Luego los decretos 1744 y 1745 en el cual aplica un arancel de 15% que es el arancel de nación más favorecida.

GRÁFICA N°4

MEDIDAS ADOPTADAS POR PANAMÁ EN EL MARCO DEL CONFLICTO ARANCELARIO CON COLOMBIA, 2013-2020.



Fuente: Elaboración propia.

Panamá, al inicio de estas medidas adoptadas por Colombia decidió darle un tratamiento diplomático y llegar a un acuerdo con dicho país, pero sus recursos fueron agotados sin resultados satisfactorios. Después del segundo decreto de medidas aplicadas a las importaciones por Colombia, se decide elevar las tasas de importación de productos procedentes especialmente de Colombia, rechazando las nuevas medidas por considerarlas restrictivas y retrasar la aprobación del TLC con Colombia.

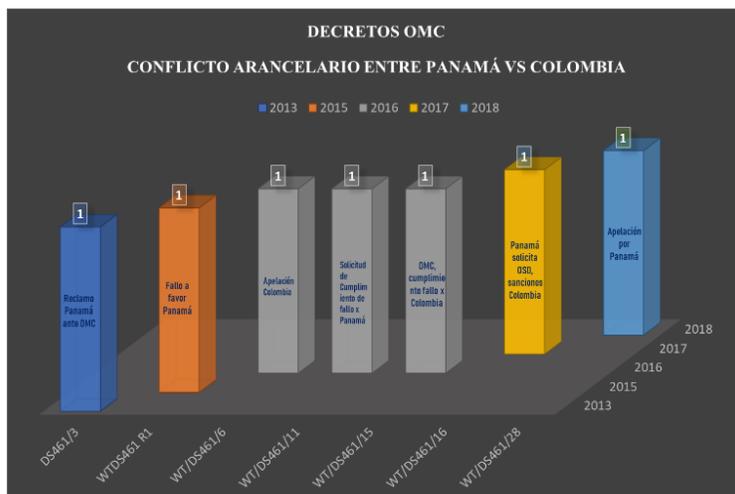
Al igual que Colombia, Panamá también adopta una serie de medidas y acciones que reflejan la posición de Panamá en el conflicto. En este sentido, la siguiente gráfica muestra las diferentes medidas y acciones tanto de carácter legal como administrativas y estratégicas adoptadas por Panamá a lo largo del conflicto bilateral arancelario con Colombia. En dicha gráfica se puede observar que la primera medida, aprobó aumentar de manera temporal el arancel nacional de

importación en rubros tales como flores, carbón mineral, cemento sin pulverizar o “clinker” y prendas de vestir. Seguidamente, aumentó los impuestos de importación de productos tradicionalmente provenientes de Colombia, café, tableros de madera, papel toalla (de baño), perfiles de aluminio y ciertos alambres, y cables. Por última instancia, sanciones comerciales a Colombia por un monto alrededor de 210 millones por considerar que Colombia no ha cumplido con los estipulado por el organismo internacional.

A tratarse de un conflicto comercial, la instancia que se ocupa de la resolución de las disputas comerciales entre países es la Organización Mundial de Comercio (OMC). En el marco del conflicto entre Colombia y Panamá esta instancia ha jugado un papel importante, ya que ha desempeñado roles de mediación y de decisión que se reflejan en las medida y acciones tomadas desde el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de este organismo internacional. En este sentido, la siguiente gráfica muestra las diferentes medidas adoptadas en el marco de la Organización Mundial de Comercio que atañen a los casos tanto de Colombia como de Panamá.

GRÁFICA N°5

DECRETOS DE LA OMC – CONFLICTO ARANCELARIO COLOMBIA-PANAMÁ, 2013-2020



Fuente: Elaboración propia

La Organización Mundial del Comercio, consideró en su momento que Colombia estaba excediendo sus normas arancelarias y fallo a favor de Panamá e hizo recomendaciones a Colombia teniendo este que cumplirlas.

Panamá realizó un reclamo ante la Organización Mundial del Comercio, después de agotar las instancias de mediación con el país vecino sobre las medidas arancelarias adoptadas; este organismo acepto y fallo a favor del istmo y dictamino una serie de recomendaciones a Colombia que debía cumplir. Este último apelo a esta disposición por el hecho de que sus medidas iban también, fijadas a la protección de sus productos, a la prevención del lavado de dinero y blanqueo de capital, de los cuales acusaba a Panamá. La instancia superior reconoció este hecho, a la cual el istmo solicito una reconsideración y luego una apelación. Hasta el momento se está en la espera de esta última consideración por parte del organismo, que debido a la pandemia del 2020-2021 se ha retrasado en dictaminar.

5.1 IMPLICACIONES: COMERCIALES, JURÍDICAS Y POLÍTICAS / DIPLOMÁTICAS

Según definición dada por el diccionario de la Real Academia Española (RAE), implicancia / implicar, es un término con varios usos, de acuerdo con este puede tratarse de la consecuencia o secuela de algo, de una contradicción entre términos o de una incompatibilidad moral o legal para tomar una decisión justa. (Real Academia Española. Recuperado de: <https://www.rae.es/>.)

El verbo implicar, del latín implicare, también se puede referir al enredo, envoltura, contención o portarse a sí mismo, sin embargo, la palabra implicación interpretada desde este punto de vista muestra la relación de causa y efecto entre dos términos. Un elemento es el origen y otro es la consecuencia de esa acción precedente. (Concepto y definición. (s.f.). Recuperado de: <https://conceptodefinicion.de/implicancia/>).

Las implicaciones se pueden dar en diferentes sectores como:

- ♣ Comercial: mediante la imposición o medida adoptada por el Estado para mejorar o establecer normas de índoles arancelarias, impuestos que injieren en sus inversiones y negociaciones en el mercado interno y externo.
- ♣ Jurídicas: son aquellas decisiones legales que el Estado establece para aplicar una nueva medida dentro de la normativa facultativa del derecho.
- ♣ Diplomáticas / Políticas: son medidas adoptadas por el Estado basadas en toma de decisiones consensuadas por consejo para atender una problemática que afecta directamente a la política exterior e internacional de ese país.

El creciente estrechamiento de los lazos económicos entre Colombia y Panamá no ha estado exento de dificultades. Las disputas sobre temas comerciales han llegado hasta los foros de la Organización Mundial de Comercio, los ambiciosos proyectos de integración energética han enfrentado obstáculos políticos y ambientales, y la voluntad de las autoridades colombianas de contar con mayor cooperación en el intercambio de información tributaria ha generado roces diplomáticos entre los dos gobiernos (Reina M., Oviedo S., Moreno J., 2014, p. 4).

Según, Reina M., Oviedo S., Moreno J., 2014, aunque la economía panameña es relativamente pequeña comparada con la colombiana, tiene un ingreso por habitante mayor. En 2013 el producto interno bruto (PIB) de Panamá se ubicó en USD 40,47 mil millones y el de Colombia en USD 378,39 mil millones. No obstante, el ingreso per cápita fue de USD 10.876 en Panamá en 2013 y de USD 8.031 en Colombia

5.2 REPÚBLICA DE PANAMÁ

Desde 2013, Panamá ha venido reclamando ante la OMC la adopción de una serie de medidas aduaneras por parte de Colombia, las cuales consideraba violatorias de la regulación de la OMC. En breve, estas medidas (los decretos mencionados), establecían un arancel mixto para productos de los sectores textil, confecciones y calzado (Pérez P., 2017, Sección Economía, párr. 1).

En respuesta a esta decisión del gobierno colombiano, Panamá expidió el decreto de gabinete N°1 del 10 de enero de 2018, publicado en la Gaceta 28445-C, modifica algunas fracciones del

Arancel Nacional de Importación, que abarca flores, cementos, caramelos y blanqueadores de ropa, entre otros productos; mientras que se excluyó el carbón mineral, cemento sin pulverizar o clínker y prendas de vestir, como inicialmente estaba contemplado en el decreto gabinete N°6 del 21 de febrero del 2017, el cual modifica el Arancel Nacional de Importación, de productos como el café, papel toalla, perfiles huecos y demás (Espinoza, A., (s.f.), Guerra Comercial con Panamá. Recuperado: <https://www.portafolio.co/opinion/andres-espinoza-fenwarth/guerra-comercial-con-panama-499820>).

Esta situación de conflicto arancelario ha traído consigo una serie de repercusiones en la economía panameña.

El movimiento comercial en la Zona Libre de Colón sumó en el 2014, 19, 655 millones 578 mil dólares, mientras que en 2015 ascendió a 21,739 millones 11 mil dólares, según la Contraloría General de la República. Las importaciones del emporio comercial cayeron 10.9%; las reexportaciones, 8.3%; de acuerdo con los indicadores oficiales. El movimiento comercial en la zona cayó 9.6%, en estos últimos años, periodo de que lleva el conflicto comercial arancelario (Rojas Z., Sección Economía Financiera, 2017, p.1).

Igualmente, las implicaciones del conflicto se observan no sólo en el ámbito de los intercambios comerciales entre ambos países, sino que también se refleja en las decisiones políticas de los gobiernos que asumen medidas de castigo ante el comportamiento de la contraparte. En este sentido, según el Ministerio de Comercio e Industrias (MICI, 2018), uno de los efectos del conflicto arancelario es la suspensión en Panamá del proceso de ratificación de un tratado de libre comercio (TLC) con Colombia, negociado por ambos Estados en 2013, después de años de negociaciones.

5.3 IMPLICACIONES EN MATERIA COMERCIAL PARA COLOMBIA

En el 2016, el Departamento Nacional de Planeamiento de Colombia (DNP) realizó a nivel de país un estudio que reflejó las debilidades y fortalezas en su estructura de comercial y las enunero de la siguiente manera:

- a. Fallas de mercado o de gobierno que impiden a las unidades productoras ejecutar las acciones necesarias para aumentar su productividad y por lo tanto inhiben el crecimiento de la productividad agregada de la economía.
- b. Disminución del número de actividades y productos en los que el país es competitivo.
- c. Fallas de articulación entre el Gobierno Nacional y gobiernos regionales, entre el sector público y el privado y entre diferentes entidades de orden territorial (DNP, 2016, p. 9).

Según el Departamento de Planeación de Colombia (DNP, 2016, p.10), en dicho documento se hace evidente la dificultad que ha tenido el país en los últimos años de fortalecer sus núcleos de participación en actividades más productivas y evitar la dependencia de exportaciones tradicionales como materias primas y recursos naturales. Con el fin de corregir esta dificultad asociada a los problemas que inhiben la productividad, propone solucionar las fallas de mercado y de gobierno, a través de mejorar las capacidades de innovar, de absorber y transferir conocimiento y tecnología de las unidades productoras con aumento de eficiencia y efectividad en la provisión de capital humano y financiero con entornos que promuevan los encadenamientos, la calidad y la exposición de bienes y servicios nacionales a los mercados internacionales.

Explica, además que es producto del impacto negativo que ha tenido la apertura económica iniciada en 1990 y su profundización en los Tratados de Libre Comercio, TLC.

La imposibilidad de establecer un proceso de selección para las compras públicas que priorice a los productores nacionales, por cuenta del otorgamiento de Trato Nacional a empresas extranjeras, quienes reciben más beneficios que las nacionales. Se impide la recuperación de una política arancelaria y/o tomar medidas antidumping necesarias para regular el comercio, como quedó demostrado con la eliminación del arancel mixto para la defensa de la industria de calzado y confecciones, por exigencias de la OMC. (Comité Editorial-ACOPI. 2016).

FIGURA N°3

COMPARACIÓN DE IMPORTACIONES POR KILO DE CALZADO DESDE LOS PAÍSES CON TLC Y PANAMÁ 2010-2015.

AÑO	MÉXICO	ESTADOS UNIDOS	CANADÁ	TRÁNGULO NORTE	PANAMÁ	UE	EFTA	CHILE
2.010	↑ 179.429	↑ 99.823	↓ 764	↑ 38.715	↑ 4.869.557	↑ 326.760	↑ 247	↑ 109.878
2.011	↑ 184.795	↑ 152.186	↑ 33.212	↓ 2.794	↓ 1.707.683	↑ 401.176	↑ 1.928	↑ 175.145
2.012	↑ 293.213	↓ 61.397	↓ 1.569	↓ 1.808	↓ 175.673	↑ 521.652	↑ 1.660	↑ 237.261
2.013	↑ 1.849.603	↑ 131.444	↑ 100.044	↑ 149.478	↓ 67.938	↓ 392.620	↓ 439	↓ 42.969
2.014	↑ 3.738.191	↑ 287.749	↑ 245.373	↓ 621	↓ 30.419	↑ 524.311	↑ 470	↓ 14.824
2.015	↑ 3.943.768	↑ 384.751	↓ 1.690	↑ 756	↓ 16.545	↑ 582.047	↑ 713	↓ 15.697

Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de Colombia, MINCIT.

La medida ha provocado una caída significativa de las importaciones de calzado desde Panamá, la mayor amenaza ahora se cierne sobre los países con los que se tienen TLC. Por ejemplo, como se observa en la figura N°12 entre 2010 y 2015 las importaciones de calzado desde México aumentaron 2098%, de igual forma desde Estados Unidos entre 2013-2015 las importaciones aumentaron 193%, desde la Unión Europea las importaciones aumentaron 78% entre 2014 y 2015 y desde la EFTA (European Free Trade Agreement) 189% para el mismo período. (MINCIT, 2015).

En cuanto a las importaciones de textiles, aunque ha respondido de forma más lenta a las variaciones en las tasas de cambio y a los cambios de los decretos, se puede observar en la Figura N°12 que entre 2013 y 2014 las importaciones por kilo de textil desde Panamá se redujeron un 22%, desde el triángulo del Norte 71% entre 2013 y 2015 y desde México 52% entre 2011 y 2015. Sin embargo, una vez más por cuenta de los TLC se observa un aumento de las importaciones de textil desde Estados Unidos en 66% entre 2011 y 2015, la Unión Europea en 7,6% entre 2014 y 2015, de países del EFTA 15,3% y de Chile en 56% para el mismo período. (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de Colombia, 2015, Comparación de importaciones por kilo de calzado desde los países con TLC y Panamá 2010-2015).

FIGURA N°4

**COMPARACIÓN DE IMPORTACIONES DE TEXTIL POR KILO CALZADO
DESDE LOS PAÍSES CON TLC Y PANAMÁ 2010-2015.**

AÑO	MÉXICO	ESTADOS UNIDOS	CANADÁ	TRÁNGULO NORTE	PANAMÁ	UE	EFTA	CHILE
2.010	↑ 179.429	↑ 99.823	↓ 764	↑ 38.715	↑ 4.869.557	↑ 326.760	↑ 247	↑ 109.878
2.011	↑ 184.795	↑ 152.186	↑ 33.212	↓ 2.794	↓ 1.707.683	↑ 401.176	↑ 1.928	↑ 175.145
2.012	↑ 293.213	↓ 61.397	↓ 1.569	↓ 1.808	↓ 175.673	↑ 521.652	↑ 1.660	↑ 237.261
2.013	↑ 1.849.603	↑ 131.444	↑ 100.044	↑ 149.478	↓ 67.938	↓ 392.620	↓ 439	↓ 42.969
2.014	↑ 3.738.191	↑ 287.749	↑ 245.373	↓ 621	↓ 30.419	↑ 524.311	↑ 470	↓ 14.824
2.015	↑ 3.943.768	↑ 384.751	↓ 1.690	↑ 756	↓ 16.545	↑ 582.047	↑ 713	↓ 15.697

Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de Colombia, MINCIT.

Según el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de Colombia (2015), en este sentido las medidas adoptadas por Colombia frente a Panamá provocaron el efecto esperado, sin embargo, han causado un desvío del comercio a los países con los que se tienen TLC y con quienes el nivel de aranceles es mínimo o en el peor de los casos no existe. Al revisar los tratados se encuentra que en el cronograma de desgravación arancelaria la mayoría de productos entran con categoría de desgravación A, es decir las mercancías, específicamente calzado y textiles quedan libre de aranceles a la fecha de entrada en vigor del acuerdo cuando antes de esta tenían tasas bases entre un 5% y 25%, esto demuestra unos cronogramas de desgravación acelerados donde el gobierno no demuestra ninguna voluntad por crear medidas que eviten el riesgo de quiebra en la industria nacional.

De igual forma expone la entidad, que lo anterior es un reflejo de que la disputa de Colombia con Panamá es un paliativo si se observa la situación que se presenta con los países con los cuales se tienen tratados de libre comercio, de los cuales entra calzado desde 50 centavos de dólar el par y telas a precios extremadamente bajos. Además del inadecuado manejo del problema y la falta de visión más allá de los aranceles compuestos que se adoptaron para evitar el comercio ilegal y lavado de activos, el gobierno ignoró la adopción de medidas

antidumping que evitarán la subfacturación y permitiera a organismos internacionales proteger sus decisiones por medio del artículo 6 del GATT donde se autoriza a los países adoptar medidas contra el dumping que “consiste en aplicar un derecho de importación adicional a un producto determinado de un país exportador determinado para lograr que el precio de dicho producto se aproxime al ‘valor normal’ o para suprimir el daño causado a la rama de producción nacional en el país importador.

También, producto de este conflicto, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, (MINICIT, 2019) emitió el Decreto No. 1419 mediante el cual se reglamenta la entrada en vigor de los aranceles aprobados en su Plan Nacional de Desarrollo, con un incremento del 15% al 37.9%, en las importaciones de varios productos.

El nuevo arancel aplica para las confecciones cuando el precio declarado sea inferior o igual a \$20 e imponen un arancel del 10% ad valorem, más \$3.00 por kilogramo bruto a las confecciones que tengan precios por kilogramo superior a los \$20.

Según, conversaciones previas realizadas por el presidente de Panamá, Laurentino Cortizo declara ante la opinión pública su sentir de llegar a una solución definitiva a esta controversia que lo único que ha traído consigo ha sido el desmejoramiento de ambas economías y por consiguiente deterioro de sus relaciones bilaterales, con referente al nuevo decreto establecido por Colombia, el mandatario panameño señaló, que al ser una medida “ilegal”, le solicitó formalmente a Colombia la suspensión del decreto; y durante la reciente reunión que sostuvo con el presidente de Colombia Iván Duque, se lo volvió a reafirmar y se espera que en menos la medida quede sin efecto, en dicha reunión se acordó, también, establecer una comisión bilateral para que la relación tanto comercial como integral de ambos países se pueda llevar de forma más coordinada. Según, Rodríguez, M. (2019, Sección Internacional, p.1). “Durante años, la Zona Libre de Colón ha sido fuertemente afectada por el conflicto arancelario entre Panamá y Colombia, buscarán darle una solución pronto a las últimas medidas adoptadas por el país vecino”.

Como se puede observar en las siguientes gráficas estos fueron los cambios que se obtuvieron en los capítulos 61, 62, 63 y 6406.

GRÁFICA N°6

IMPORTACIÓN COLOMBIA DECRETO 074, CAPÍTULO 61 PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS) DE VESTIR Y DE PUNTO

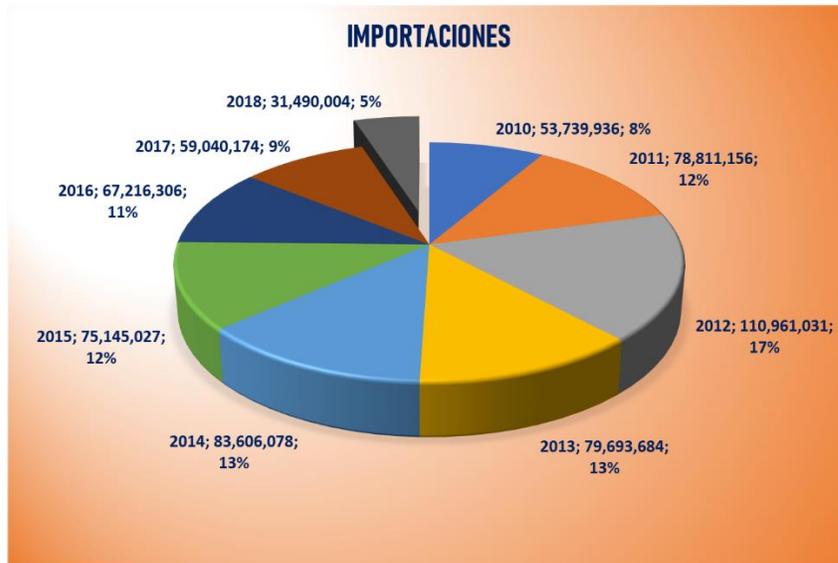


Elaboración propia: datos recopilados de Legiscomex

La gráfica N°6 muestra muy sutilmente como se va degradando las importaciones colombianas debido a la implementación de sus propias medidas, artículos contenidos en el Capítulo 61, antes, durante y después de que entrara en vigor el Decreto 074, del 2010 a 2018.

GRÁFICA N°7

IMPORTACIÓN COLOMBIA CAPÍTULO 62 PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS) DE VESTIR

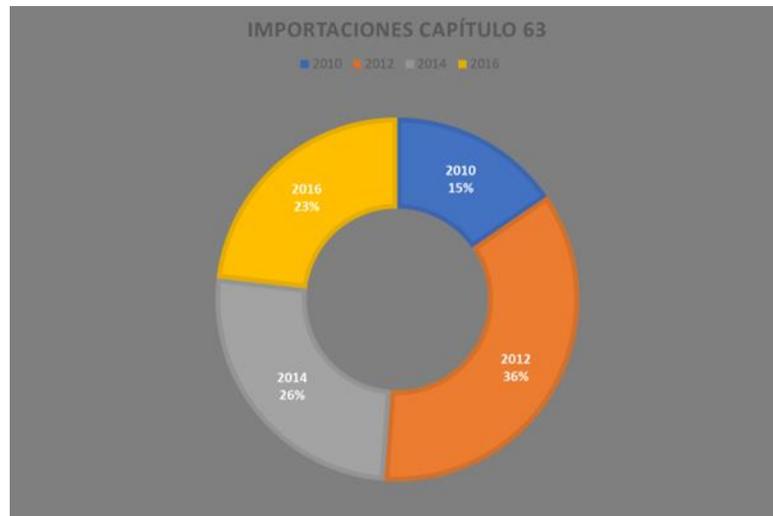


Elaboración propia: datos recopilados de Legiscomex

La gráfica N°7 muestra muy claramente como va en disminución la caída de las importaciones colombianas con las medidas establecidas para los artículos contenidos en el Capítulo 62 (textiles y prendas de vestir) con la entrada en vigor el Decreto 074 y sus modificaciones secuenciales (decreto 456, 1744,1745) para los años comprendidos entre 2010 al 2018.

GRÁFICA N°8

IMPORTACIÓN COLOMBIA CAPÍTULO 63 PRODUCTOS TEXTILES



Elaboración propia: datos recopilados de Legiscomex

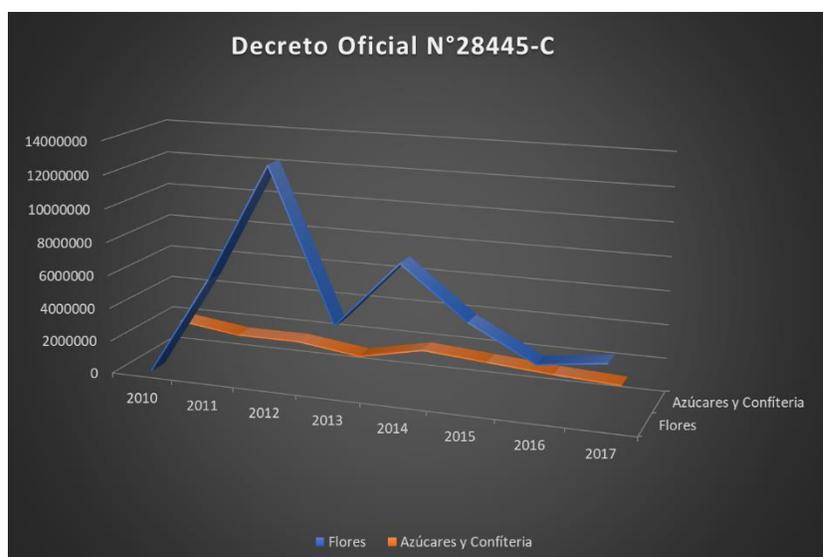
Importaciones de artículos contenidos en el Capítulo 63 (prendas textiles) durante y después de que entrara en vigor el Decreto 074 entre los años 2012 a 2016. Cuando se aplican estas medidas se ve un incremento entre los años 2010 y 2012, luego va disminuyendo para los años 2014 al 2016, da como resultado que han afectado de manera negativa la economía de este país.

Por su parte, Panamá estableció un nuevo arancel desde el 1 de febrero del 2016 para la importación de entre otros productos provenientes de los países con los cuales este país no cuenta con tratado vigente entre ellos Colombia, a través de un decreto publicado en la gaceta oficial N° 28445-C del 2018, en el cual se establece un arancel que equivale al 30% para la entrada al país de rosas, claveles, calas, así como también las pastillas, gomas azucaradas. Anteriormente, se manejaba un arancel del 15%. El 70% de las flores que llegan a Panamá

son provenientes de Colombia, Estados Unidos, Ecuador, Costa Rica, Guatemala, Perú y Holanda.

GRÁFICA N°9

DECRETO OFICIAL N°28445-C DEL 16 DE ENERO DE 2018.



Elaboración propia: datos recopilados de Legiscomex

Las relaciones entre Panamá y Colombia se tensaron a finales del 2016 cuando el gobierno colombiano argumento la medida adoptada que regulaba la importación de calzados, textiles y ropa, tras el fallo de la OMC a favor de Panamá, de igual manera, este expide el decreto oficial N°28445-C, el cual modifico el arancel para las flores, azúcares, confitería, cemento, blanqueadores, entre otros productos de la línea de productos de importación. (Decreto Oficial N°28445-C, 2018).

Colombia y Panamá , han tenido una historia económica bastante amplia, y también bastante regulada, por diferentes medidas y normatividad arancelaria y de otro índole, que ha dado

lugar a que exista restricción en cuanto al libre comercio, tratando de atacar temas como el contrabando la subfacturación de los productos procedentes de la industria panameña, para el caso específico, Colombia ha impuesto medias arancelarias a productos como las telas prendas de vestir y calzado, procedente de Panamá.

TABLA N°11
RELACIÓN COMERCIAL PANAMÁ – COLOMBIA 2001-2020

Balanza Comercial Panamá - Colombia			
Años 2004 - I Semestre 2020			
Años	Exportación	Importación	Saldo
2001	6,198,716.00	168,996,916.00	-162,798,200.00
2002	5,747,359.00	179,762,828.00	-1,740,154,692.00
2003	8,570,885.00	122,912,771.00	-114,341,886.00
2004	11,892,290.00	132,034,290.00	-120,142,000.00
2005	15,374,925.00	143,562,500.00	-128,187,575.00
2006	18,812,527.00	169,910,245.00	-151,097,718.00
2007	19,137,505.00	192,108,573.00	-172,971,068.00
2008	11,778,794.00	240,779,437.00	-229,000,643.00
2009	15,731,397.00	258,367,608.00	-242,636,211.00
2010	9,706,499.00	298,780,436.00	-289,073,937.00
2011	9,264,850.00	469,559,551.00	-460,294,701.00
2012	8,426,142.00	429,932,169.00	-421,506,027.00
2013	9,816,788.00	393,452,679.00	-383,635,891.00
2014	12,282,802.00	382,220,309.00	-369,937,507.00
2015	8,654,507.00	361,599,875.00	-352,945,368.00
2016	8,463,684.00	362,126,254.00	-353,662,570.00
2017	11,856,843.00	324,660,537.00	-312,803,694.00
2018	7,741,080.00	325,732,887.00	-317,991,807.00
2019	7,121,801.00	361,735,029.00	-354,613,228.00
2020 I Sem	2,071,443.00	142,860,556	-140,789,113

Elaboración propia: Datos Contraloría General de la República de Panamá.

Vemos en esta tabla N°11 que en los últimos años los movimientos comerciales han sufrido cambios en sus fluctuaciones.

TABLA N°12

**RELACIÓN COMERCIAL PANAMÁ – COLOMBIA POR MEDIO ACUERDO
ALCANCE PARCIAL, 2006-2020 AL I SEMESTRE**

Años	EXPORTACIÓN	IMPORTACION	SALDO
2006	429,182.00	4,522,385.00	-4,093,203.00
2007	2,007,035.00	5,751,232.00	-3,774,197.00
2008	3,910,842.00	6,928,641.00	-3,017,799.00
2009	3,732,988.00	7,361,450.00	-3,628,462.00
2010	3,655,048.00	9,511,265.00	-5,856,217.00
2011	2,388,833.00	13,640,460.00	-11,251,627.00
2012	2,607,834.00	15,558,425.00	-12,950,591.00
2013	2,614,931.00	18,768,785.00	-16,153,854.00
2014	2,402,566.00	18,456,166.00	-16,053,600.00
2015	2,382,523.00	18,455,133.00	-16,072,610.00
2016	1,189,292.00	16,423,458.00	-15,234,166.00
2017	81,188.00	15,016,653.00	-14,935,465.00
2018	0	15,964,687.00	-15,964,687.00
2019	0	14,356,859.00	-14,356,859.00
2020 I Sem	0	3,981,934.00	-3,981,934.00

Elaboración Propia: Contraloría General de la República de Panamá.

En esta tabla N°12, se puede apreciar que la aplicación del Acuerdo de Alcance Parcial en ciertos productos con el desarrollo del conflicto arancelario entre Panamá y Colombia se ha visto afectado sobre todo en los productos de prendas, calzados y textiles en los últimos años, reflejando bajas sustanciales en sus dividendos anuales. Entendiéndose, que el objetivo primordial de la firma de este acuerdo es facilitar, expandir, diversificar y promover tanto el comercio entre las partes, como todas las operaciones asociadas al mismo; también, procurar

que las corrientes bilaterales de comercio exterior se asienten sobre bases armónicas y equilibradas, con acciones que promuevan la expansión y el equilibrio dinámico del intercambio y fortalecer el intercambio comercial mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias y no arancelarias entre Colombia y Panamá. (Artículo 1°, Capítulo 1, Acuerdo de Alcance Parcial, 1993).

TABLA N°13

COMERCIO VÍA ZONA LIBRE DE COLÓN 2006 – 2020 I SEMESTRE (EN US\$).

Año	Re-Exportaciones	Importaciones	Balance	Comercio Total
2006	1,241,844,739.00	86,994,029.00	1,154,850,710.00	1,328,838,768.00
2007	1,302,238,541.00	51,095,327.00	1,251,143,214.00	1,353,333,868.00
2008	1,355,374,094.00	66,839,987.00	1,288,534,107.00	1,422,214,081.00
2009	1,152,688,718.00	67,517,084.00	1,085,171,634.00	1,220,205,802.00
2010	1,674,731,601.00	80,579,525.00	1,594,152,076.00	1,755,311,126.00
2011	1,851,573,029.00	96,042,558.00	1,755,530,471.00	1,947,615,587.00
2012	1,887,872,426.00	103,749,664.00	1,784,122,762.00	1,991,622,090.00
2013	1,909,104,263.00	112,101,207.00	1,797,003,056.00	2,021,205,470.00
2014	1,839,517,852.00	116,889,584.00	1,722,628,268.00	1,956,407,436.00
2015	1,481,491,921.00	106,235,495.00	1,375,256,426.00	1,587,727,416.00
2016	1,049,834,671.00	98,756,226.00	951,078,445.00	1,148,590,897.00
2017	941,645,475.00	107,965,874.00	833,679,601.00	1,049,611,349.00
2018	921,288,374.00	92,437,676.00	828,850,698.00	1,013,726,050.00
2019	860,875,129.00	97,833,113.00	763,042,016.00	958,708,242.00
2020 I Sem	168,858,645.00	16,794,039.00	152,064,606.00	185,652,684.00

Elaboración Propia: Contraloría General de la República de Panamá.

En esta misma línea se han afectado las reexportaciones e importaciones en la Zona Libre de Colón producto de las reclamaciones y medidas adoptadas por Colombia con respecto a los productos provenientes de China y a las restricciones arancelarias adoptadas por este país en productos textiles, calzados y prendas.

TABLA N°14

PRINCIPALES REEXPORTACIONES DE LA ZONA LIBRE DE COLÓN HACIA COLOMBIA AL I SEMESTRE DEL 2020.

Código Arancel	Principales productos reexportados por ZLC a Colombia al I Semestre de 2020.	Valor FOB en US\$	% del Total	TMCA 2016-2020
6402.99.10.00	Zapatillas de deportes y calzados de danzas	9,188,871	5.40%	-6.10%
6403.19.00.00	Los demás calzados de deporte con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural.	4,036,272	2.40%	55.30%
8443.31.00.00	Máquinas que efectúan dos o más de las siguientes funciones: impresión, copia o fax, aptas para ser conectadas a una máquina automática para tratamiento o procesamiento de datos o a una red	4,036,272	2.40%	55.30%
2402.20.00.00	Cigarrillos que contengan tabaco	3,226,627	1.90%	-17.90%
3303.00.29.00	Los demás (con valor C.I.F. superior o igual a B/. 4.43 el litro)	3,022,213	1.80%	-40.60%
8414.51.00.00	Ventiladores de mesa, suelo, pared, cielo raso, techo o ventana, con motor eléctrico incorporado de potencia inferior o igual a 125 W	2,559,142	1.50%	-15.20%
6404.11.00.00	Calzado de deporte, calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares	2,451,840	1.50%	25.80%
	2,898 productos restantes	128,877,535	76.30%	-25.40%
	Total de re-exportaciones de ZLC a Colombia al I Sem 2020	168,858,645	100.00%	-23.80%

Elaboración Propia: Contraloría General de la República de Panamá.

La tabla N° 14 muestra el movimiento de artículos en el primer periodo del 2020 de la Zona Libre de Colón a Colombia con incremento muy bajo a comparación de años anteriores. Artículos que forman parte de la disputa arancelaria (6402-6403-6404).

TABLA N°15

PRINCIPALES IMPORTACIONES DE LA ZLC DESDE COLOMBIA AL I SEMESTRE DEL 2020.

Código Arancel	Principales productos importados por ZLC desde Colombia al I Semestre 2020	Valor CIF en US\$	% del total	TMCA 2016-2020
	Los demás medicamentos preparados para la venta al por menor	4,736,562	28.20%	-22.00%
5407.10.00.00	Tejidos fabricados con hilados de alta tenacidad de nailon, o demás poliamidas o de poliésteres	547,917	3.30%	75.80%
6201.19.00.00	Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos, similares para hombres o niños, de las demás materias, textiles, excepto los de la partida 62.03	585,131	3.50%	n/d
6202.19.00.00	Abrigos, impermeables, chaquetones, capas y artículos, similares, para mujeres o niñas, de las demás materias, textiles, excepto los de la partida 62.04	307,451	1.80%	377.20%
6209.20.00.00	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, para bebés de algodón	318,706	1.90%	n/d
6301.30.00.00	Mantas de algodón (excepto las eléctricas)	261,303	1.60%	n/d
6804.22.00.00	Muelas y artículos similares, de los demás abrasivos aglomerados o de cerámica	1,524,553	9.10%	41.60%
7326.20.20.00	Ataduras para cerrar bolsas o sacos, revestidos de cobre	232,499	1.40%	n/d
8302.10.10.00	Bisagras para puertas, con chumaceras de plástico o balines de acero autolubrificantes, incluidas las de resorte	241,471	1.40%	n/d
	485 productos restantes.	8,038,446	47.90%	n/d
	Total de importaciones de ZLC desde Colombia al I Semestre 2020	16,794,039	100.00%	-21.00%

Elaboración Propia: Información Contraloría General de la República de Panamá.

La tabla N°15 muestra a las importaciones, la cual no se refleja movimiento de los artículos que son parte del conflicto arancelario entre Panamá y Colombia (6401-6402-6403-6404).

CONCLUSIONES

De acuerdo con los resultados de este estudio, podemos concluir lo siguiente:

1. El conflicto arancelario entre Panamá y Colombia que ha tenido lugar durante el periodo 2013-2020 fue causado por el alza de aranceles a los calzados y textiles procedentes de la panameña Zona Libre de Colón (ZLC) por el gobierno colombiano, alegando pérdidas en su comercio debido a las reexportaciones de productos de calzado y textil (ZLC) de mercancías procedentes de la República Popular de China a costos muy bajos.
2. Las medidas colombianas condujeron a que el gobierno panameño recurriera a realizar un reclamo ante la Organización Mundial del Comercio, después de agotar las vías de mediación y negociación, iniciándose con ello un conflicto comercial entre ambos países desde el 2013.
3. A lo largo del periodo, ambos países aplicaron una serie de medidas arancelarias que vinieron a representar la política arancelaria del conflicto. Entre esas medidas se pueden destacar las siguientes:
 - ✚ Colombia expide el decreto de gabinete N°456 modificando el decreto N°074 en el cual, aplicó un alza a los aranceles del 10 % a los calzados y textiles y un cargo de 5 dólares por cada contenedor procedente de la Zona Libre de Colón, para la importación de los productos clasificados por los capítulos 61, 62 y 63 del Arancel de Aduanas.
 - ✚ Panamá retarda la ratificación del Tratado de Libre Comercio negociado con Colombia desde el 2010.
 - ✚ Panamá en el 2013 hace un reclamo ante la Organización Mundial del Comercio por dichas medidas adoptadas por el gobierno colombiano, el cual falló a favor de los istmeños en el 2016, obligando a Colombia a suspender las medidas adoptadas que estaban sujetas a un arancel mixto sobre los artículos ya mencionados.
 - ✚ Para 2016, Colombia expide dos decretos N°1744 en el cual estableció que para los productos clasificados en los capítulos 61 y 62, se aplicaría un arancel del 40% cuando el precio FOB declarado fuese inferior a 10\$USD por kilo y N°1745 en el

cual adoptan medidas para la prevención y el control del fraude aduanero en las importaciones de confecciones y calzados.

- ✚ En respuesta a estas medidas Panamá, aprobó aumentar de manera temporal el arancel nacional de importación en rubros tales como flores, carbón mineral, cemento sin pulverizar o “clinker” y prendas de vestir, mediante el decreto ejecutivo N°6 del 2016.
- ✚ En el 2018, el gobierno panameño decreta mediante consejo de gabinete N°28445C, en el cual modifica y establece un arancel que equivale al 30% para la entrada al país de rosas, claveles, calas, azúcares, confitería, cemento, blanqueadores, café, tableros de madera, papel toalla (de baño), perfiles de aluminio y ciertos alambres, y cables, entre otros productos de la línea de productos de importación tradicionalmente provenientes de Colombia.
- ✚ El gobierno panameño en el 2019, solicitó autorización a la OMC para sancionar comercialmente a Colombia por 210 millones de dólares por considerar que este no ha cumplido el fallo ratificado por el organismo, que le ordenó retirar los gravámenes contra las mercancías reexportadas de la Zona Libre de Colón.
- ✚ En respuesta a esta solicitud Colombia en el 2019, mediante decreto N°1419 reglamenta el arancel a las confecciones de los capítulos 61 y 62 del arancel de aduanas, establecido en el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022, con un incremento del 15% al 37,9%, para las confecciones, cuando el precio FOB declarado sea inferior o igual a 20 dólares, e imponen un arancel del 10% ad valorem, más tres dólares por kilogramo bruto, a las confecciones que tengan precios por kilogramo superior a 20 dólares.

4. Del conflicto comercial arancelario se desprenden algunos efectos, entre ellos los comerciales, efectos jurídicos y también efectos en el plano político.

En el plano comercial se pueden destacar los siguientes efectos:

- ✚ Es evidente que las medidas arancelarias en materia comercial adoptadas por Colombia tuvieron un efecto negativo, reflejando una sustancial baja del 15% en el 2013 a un 5% al 2018 en sus importaciones en prendas de vestir, calzados y textiles.

- ✚ En Panamá, el movimiento comercial en la Zona Libre de Colón al 2020 de sus importaciones bajo un 21%, mientras que en sus reexportaciones al 2020 un 23.80% y el movimiento comercial en la zona cayó a un 20% en estos últimos años, durante el periodo que lleva este conflicto comercial arancelario.
- ✚ La participación de las exportaciones de Colombia en Panamá del 2010 al 2020 se observa que tuvo un crecimiento del 2.2% en diez años. Mientras que las importaciones fueron en descenso a un 0.4% en diez años.
- ✚ La participación de las importaciones totales de Colombia en Panamá en el 2010 fue de 0.45% a diez años después, muestra una baja extrema de 0.05% al 2020.

En el plano jurídico destacan:

- ✚ Panamá modifico el Arancel Nacional de Importación mediante el decreto de gabinete N°28445 C, el cual incrementa un arancel del 30% a productos como: flores, confiterías, cemento, blanqueadores, papel higiénico y de toalla, puertas, ventanas con o sin vidrio, entre otros.
- ✚ El Gabinete panameño, aprobó la extensión del Decreto Ejecutivo N°001-17 que aumenta de manera temporal el arancel nacional de importación en rubros tales como flores, carbón mineral, cemento sin pulverizar o “clinker” y prendas de vestir. La medida se aplicó a partir del 16 de agosto de 2016 y se mantuvo vigente hasta el 31 de diciembre de 2016.

En el plano político podemos destacar:

- ✚ La suspensión en Panamá del proceso de la ratificación de un tratado de libre comercio (TLC) con Colombia, firmado por los dos Gobiernos en 2013, después de años de negociaciones. Aunque es un tema de interés para el istmo ser parte de la Alianza del Pacífico, porque, dentro del esquema comercial latinoamericano los países que la integran son importantes como usuarios del Canal, lo que indica que movemos una economía regional importante, así lo ha manifestó el gobierno panameño. Ya que ésta genera mayores oportunidades de encadenamientos

productivos y consolidará cadenas regionales de producción entre Colombia, Perú, Chile y México.

- ✚ Por otro lado, la firma de un acuerdo comercial entre Colombia y Panamá, además del interés panameño por ingresar a la Alianza del Pacífico, está en el hecho de que el TLC solo aplica para productos originarios de Panamá o de países con los que Colombia posea un acuerdo comercial, aquí queda expresamente excluidos los productos provenientes de la República China que es realmente el punto medular de esta controversia entre ambos países fronterizos. Esto quiere decir que la nación sudamericana, por medio del Decreto 074, se blindó de los bienes asiáticos del sector calzado y textiles que son reexportados desde la Zona Libre de Colón y que llegan a precios de menos de un dólar, lo que hacía imposible la competencia a los productores nacionales de estos sectores.
- ✚ La firma de este tratado es relevante para Panamá, actualmente es un país aceptado como observador y tiene la gran posibilidad de llegar a ser miembro consagrado de la Alianza del Pacífico y la integración con los países que la preceden.

Es claro que la política arancelaria aplicada por Panamá, funcionó como una herramienta para proteger los intereses del Estado, mantener un equilibrio y fortalecer los intercambios con los países con los que tenemos acuerdos comerciales.

En definitiva, todas estas medidas le han causado pérdidas en exportaciones de productos textiles, calzado y demás, que ha dejado de percibir el Estado panameño producto de las restricciones aplicadas por el gobierno colombiano.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

1. Bayne, N., & Woodcock, S. (2011). The new economic diplomacy. Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations. Londres: The London School of Economics and Political Science.
2. Gibbs, M., (2007). Política Comercial. Obtenido de https://esa.un.org/techcoop/documents/trade_spanish.pdf.
3. Nicholas Bayne & Stephen Woolcock (2003), The New Economic Diplomacy: Decision-making and Negotiation in International Economic Relations, pp. 96 – 181.
4. Zartman, I. W. (2005). Comparative Case Studies. International Negotiation, 1(1), 3-16.
4. San Martín, D. (2018). ¿Guerra Comercial?: Aspectos Históricos y Rol de la OMC. Estudios Internacionales CEIUC. Documento de trabajo N°11.
5. Smith, Adam, (1776) Investigación Sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones, primera edición, FCE, México, 1997.
6. WALDOCK, Humphrey. "The Regulation of the Use of Force by Individual States in international Law". Recueil des Cours de l'Academie de Droit Intenwtional. La Haya, t. 81, vol. 1952-2. pp. 457-458.
7. ROUSSEAU, Charles. Derecho Internacional Público. Barcelona: Ariel, 1966, pp. 542-544.
8. Verdross, Alfred. Derecho Internacional Público. Madrid: Aguijar. 1974. p. 345.
9. Diccionario Panhispano de la Lengua Española, 2017.
10. Block Digital. Guías Jurídicas: <https://www.guiasjuridicas.es/>.

11. Krugman Paul R., Obstfeld Maurice y Melitz Marc J. (2012). *Economía Internacional Teoría y Política* 9° Edición.

12. Steimberg, F. (2004) *La Nueva Teoría del Comercio Internacional y la Política Comercial Estratégica*, Texto Completo: www.eumed.net/coursecon/libreria/

TESIS

1. Mesa Bedoya, J., Jiménez Betancur, A., Vanegas Uribe, L. (2017). *Relaciones comerciales entre Colombia y Panamá en el periodo 2006-2016*.

2. Luisa Cárdenas, Krissly Parada y Paola Villegas. (2018). *Estudio de caso demanda Panamá a Colombia ante la OMC*.

3. Julián Zambrano García. (2015). *Análisis del Arancel Mixto para las Importaciones de Calzado en Colombia y su Incidencia en el Mercado*.

4. Jiménez, Arrieta, Laury Milena, Daconte, Tatiana Lara. (2013). *Análisis de las Relaciones Comerciales entre Colombia y Panamá en el marco de un Tratado de libre Comercio*.

ARTÍCULOS

1. Carlos Felipe Gallardo-Sánchez y Luis Eudoro Vallejo-Zamudio. (2018). *Política comercial y evolución del sector externo en Colombia 1970– 2016*.

2. Luis Fernando Lobejón. (2018). *Comercio Internacional y Política Comercial*.

3. Alexa Jeannette Narváez Arauz. (2018). *Un análisis del criterio jurídico aplicado por Costa Rica al invocar la adopción de medidas fitosanitarias para la importación del aguacate Hass mexicano en el marco del Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica*.

4. Loko, B., & Diouf, M. A. (2009). *Revisiting the Determinants of Productivity*. Obtenido de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09225.pdf>.

5. Chiñas Gómez, Carlos. (2007). De Adam Smith, ¿del libre comercio al proteccionismo? Aportes: Revista de la Facultad de Economía-BUAP. Año VIII Núm. 24.
6. Guzmán Alvarado, Adrián R. (2018). Análisis Exploratorio de la Apertura Comercial del Ecuador frente a Perú y Colombia.
7. Lederman, Daniel. (1993). Viejas y Nuevas Políticas Comerciales. Revista de la CEPAL.
8. Steinberg Wechsler, Federico. (2006). La Economía Política del Proteccionismo. Cuadernos de Economía. Vol. 29, 065-096.
9. Sarquis, María Alejandra. (2002). Barreras Arancelarias y No Arancelarias. Revista Instituto de Relaciones Internacionales de Colombia.
10. Barletta, Nicolás Ardito. (2016). Estrategia para el Desarrollo Nacional. Centro Nacional de Competitividad de Panamá. Edición N^a 287.

LEYES Y DECRETOS

1. Informe de la OMC, N° WT/DS461/1 G/L/1031. 2013. Colombia – Medidas Relativas a la Importación de Textiles, Prendas de Vestir y Calzado, solicitud presentada por Panamá.
2. Informe de la OMC, N° WT/DS461/3. 2013. Solicitud presentada por Panamá para el establecimiento de un grupo especial.
3. Informe de la OMC, N° WT/DS461/4. 2014. Queda establecido grupo especial solicitado por Panamá.
4. Informe de la OMC, N° WT/DS461/13. 2015. Describe la diferencia entre ambos países, en base a la impugnación por Panamá de la imposición por Colombia de un "arancel compuesto".
5. Informe de la OMC, N° WT/DS461/R/Add.1. Noviembre de 2015. Panamá, reclama el arancel compuesto sobre las importaciones de determinados productos textiles, prendas de vestir y calzado.

6. Informe de la OMC, N° WT/DS461/AB/R/Add. Junio del 2016. Colombia apela ante este organismo por insatisfacción en la resolución final.
7. Informe de la OMC, N° WT/DS461/RW/Add.1. Octubre del 2018. Ambos países interponen sus reclamaciones sobre resoluciones dictadas.
8. Perfil Comercial de Panamá. 2018. Centro de Información de la Republica Dominicana.
9. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. 1947.
10. El proceso de etapas de un caso típico de solución de diferencias en la OMC: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/disp_settlement_cbt_s/c6s10p1_s.htm.
11. Informe de la Dirección Nacional de Negociaciones Comerciales Internacionales (DINECI) del Ministerio de Comercio e Industrias (MICI) de la República de Panamá. 2020.
12. Dirección General de Administración de Tratados Comerciales Internacionales – DGAT del Ministerio de Comercio e Industria de Panamá. 2018.
13. Informe de Comportamiento Acuerdo Panamá – Colombia de la Dirección General de Administración de Tratados Comerciales Internacionales. 2007.
14. Informe Ficha País: Colombia de INTELCOM. Ministerio de Comercio e Industrias de Colombia. 2020.
15. Informe Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio e Industria de Panamá. 2021.