

## ¿POR QUÉ NEGOCIAR ACUERDOS COMERCIALES?

Hernán Avendaño Cruz\*

### Resumen

El objetivo del artículo es presentar los argumentos básicos que justifican la decisión de adelantar negociaciones comerciales. Estos incluyen desde el impacto macroeconómico del comercio internacional y la eliminación de las ineficiencias ocasionadas por el proteccionismo, hasta el reconocimiento que hay en la normatividad andina, y en la propia Constitución de Colombia, sobre la importancia de cambiar la forma de relacionamiento con la economía globalizada.

Palabras clave: política comercial, tratados de libre comercio, Colombia, proteccionismo

### Abstract

This paper aims to present the main arguments that justify the decision to get involved in trade negotiations. These argu-

ments go from the macroeconomic impact of international trade and the elimination of inefficiencies caused by protectionism, to the recognition that is reflected in the Andean regulations, as well as in the Constitution of Colombia, on the importance of reshape relations with the globalized economy.

### Palabras clave

Política comercial, tratados de libre comercio, Colombia, proteccionismo.

### Keywords

Commercial Policy, Free Trade Agreements, Colombia, Protectionism.

**JEL:** F13, F14.

---

\*Economista y Magister en Teoría y Política Económica de la Universidad Nacional de Colombia. Especialista en Banca de la Universidad de los Andes. Actualmente es Asesor Económico del Despacho del Ministro de Comercio, Industria y Turismo y profesor del módulo de "Tratados de Comercio Plurilaterales y Bilaterales" en la Maestría en Comercio Internacional de la Universidad Sergio Arboleda.

Este documento es producto de investigación realizada específicamente para la Revista Civilizar - EDE. Fecha de recepción, 1 de septiembre de 2011, fecha de aprobación, 2 de diciembre de 2011.

## Introducción

El desarrollo de una agenda de negociaciones comerciales por parte del gobierno colombiano ha sido bien recibido por amplios sectores de la actividad económica, pero también ha suscitado debates y preocupaciones a lo largo y ancho del país. Es una reacción entendible cuando se mira hacia atrás y se observa que en 2002 Colombia apenas tenía dos acuerdos profundos –la Comunidad Andina de Naciones, CAN y el Grupo de los Tres, G3– y que el tema recibía poca atención en los medios, por lo que su tratamiento se circunscribía a un reducido grupo de iniciados; incluso la academia tenía una participación marginal en las discusiones y muy pocos docentes acreditaban conocimientos sobre este aspecto de la política comercial.

El panorama cambió con la agenda de negociaciones bilaterales o regionales que inició el gobierno del presidente Uribe, a lo cual contribuyó la decisión de abrir amplios espacios de discusión con los diferentes actores relacionados directa o indirectamente con la política comercial y especialmente con los acuerdos comerciales. Desde entonces, los tratados de libre comercio (TLC) han sido motivo de foros, seminarios y publicaciones en el Congreso de la República, las universidades, los congresos gremiales nacionales y regionales, los medios de circulación masiva y las revistas académicas.

Pero aún así para muchos ciudadanos subsisten interrogantes importantes que deben ser resueltos con el fin de mejorar la comprensión de la política y la adecuada valoración de sus implicaciones para la economía, los consumidores, las empresas y las regiones: ¿Por qué se negocia? ¿Cuáles son las razones que aduce el gobierno para esa decisión? ¿Cuáles son los fundamentos constitucionales y legales que permiten al gobierno adelantar esas negociaciones? Este artículo se propone responder a esos interrogantes.

Para lograr el objetivo propuesto, la primera sección muestra los vínculos que hay entre el mercado interno y el internacional; la siguiente aborda la relación que hay

entre el comercio internacional y el crecimiento económico; y luego se mencionan los principales obstáculos que las naciones han puesto al comercio y que impiden el aprovechamiento de las ventajas que de él se derivan.

Con esos elementos se entra a evaluar la situación de Colombia en el contexto de la economía globalizada; se muestra que estamos rezagados y eso puede traer consecuencias de no adoptarse políticas alternativas, como las negociaciones de acuerdos comerciales para obtener acceso preferencial permanente a los mercados de los principales socios comerciales.

En las dos secciones finales se describen la relación entre las negociaciones y el marco normativo de la CAN, y los fundamentos constitucionales y legales de la política de inserción activa en la economía globalizada. Por último, se presentan algunas conclusiones.

## Mercado interno versus mercado internacional

Una crítica frecuente a las negociaciones comerciales es el énfasis del gobierno en el comercio internacional y en su potencial para impulsar el crecimiento económico. Se afirma que no es muy claro por qué esa variable puede ser importante para un país como Colombia que apenas exporta cerca del 16% del PIB e importa alrededor del 24%. Por contraste, el consumo final (de los hogares más el sector público) representa el 82% del PIB, lo que indicaría que es mejor pensar primero en políticas de desarrollo del mercado interno y posteriormente sí volcarse a los mercados internacionales, como supuestamente han hecho China y otros países. Críticos como Recalca (2004, p. 14) señalan que “todos los países que han logrado un grado apreciable de desarrollo lo han hecho basándose en su mercado interno y protegiendo su estructura industrial y agraria. Su crecimiento exportador posterior fue efecto y no causa de su progreso”.

Esos argumentos evidencian un desconocimiento de los efectos macroeconómicos del comercio internacional y suponen que éste y el mercado interno son

excluyentes, lo cual no tiene asidero en la realidad.

Ningún gobierno cometería el error de menospreciar el mercado interno. Pero la experiencia indica que no hay país con la capacidad de producir todos los bienes y servicios necesarios para la satisfacción de las necesidades de sus habitantes y, por lo tanto, deben acudir al comercio internacional; como éste tiene ventajas importantes para el crecimiento, que hay que aprovechar, los gobiernos suelen adoptar políticas que combinan entre el mercado internacional y el mercado interno. Economías como China, que optaron por la autarquía por cerca de 40 años, desde la revolución maoísta hasta 1978, no sólo demuestran que es prácticamente imposible el autoabastecimiento en el mundo moderno, sino que sus pretensiones de crecer con base en el mercado interno tuvieron consecuencias funestas: por décadas, esta nación se ubicó como una de las más pobres del mundo, además de registrar un enorme atraso tecnológico. En 1977, un año antes que el gobierno chino abandonara su aislamiento del mundo, el ingreso per cápita apenas llegaba a US\$150 y sólo superaba el de Nepal y Burundi (World Bank, 2011).

Contrario a lo que ciertos analistas piensan, China no basó su fulgurante crecimiento de las últimas décadas en el mercado interno, pues con un ingreso per cápita tan bajo difícilmente hubiera logrado ese desempeño. Dado que no fue el comunismo autárquico, surge el interrogante de qué factor hizo que esta economía lograra crecer consistentemente a tasas altas, mientras que economías como Colombia que tenían en 1977 un ingreso per cápita casi 12 veces superior al chino no lo han logrado.

La evidencia muestra que China es una de las naciones que más ha dependido del comercio internacional para crecer<sup>1</sup>. En 1977, cuando comenzaron las reformas a su modelo de desarrollo, el comercio de bienes y servicios (exportaciones más importacio-

nes) apenas era el 9% del PIB y en 2006-2007 representó el 69% en promedio (con la crisis mundial se redujo a un promedio del 55% en el periodo 2008-2010). En el mismo lapso el consumo final de los hogares disminuyó del 63.6% del PIB al 35.5%, que en parte fue compensado con el crecimiento del consumo público de 7.5% a 13.6% del PIB.

La incidencia del alto coeficiente de apertura al mercado internacional como factor de dinamización de la economía china, también se hace evidente por los planteamientos sobre la necesidad de moderar esa relación. En el periodo reciente ha surgido la preocupación por fortalecer el mercado interno para que la economía sea menos vulnerable a las crisis económicas, como la que el mundo vivió en el periodo 2008-2009. Yueh afirma:

Como consecuencia de la crisis y la consiguiente caída del comercio, China está reconsiderando la importancia de la demanda interna como motor de crecimiento de su economía, en lugar de basarse en las exportaciones que son más volátiles (...) El consumo representa solamente el 35% del PIB de China, en comparación con el 50% o más en la mayoría de las economías de mercado. Y gran parte de la población rural sigue siendo pobre. Por lo tanto, a pesar del aumento del 16% de las ventas al por menor, el consumo solo contribuyó alrededor de 4 puntos porcentuales al crecimiento de China en 2009 (Yueh, 2010, p. 9).

El caso de China podría considerarse extremo, pues son pocas las economías en las que el consumo final de los hogares y del gobierno tiene una participación tan baja. Y aún para este país, no se puede concluir que el mercado interno no es indispensable en el crecimiento económico, ni que sólo el comercio internacional pueda explicarlo totalmente. La realidad es que ambos com-

<sup>1</sup> Tingvall y Ljungwall (2010, p. 5), concluyen que: "Un modelo multinivel sobre una muestra de 68 estudios, con un máximo de 263 observaciones, que han reportado resultados sobre el vínculo entre exportaciones y crecimiento económico sugiere que, en promedio, las exportaciones han sido más significativas para China que para otros países. Es probable que la estrategia china de crecimiento basada en las exportaciones haya operado exitosamente como un vehículo que contribuye al desarrollo de China".

ponentes de la demanda agregada son imprescindibles y más aún en una economía globalizada.

Con relación a este punto, Wong (2010) encuentra que hay una relación de causalidad en ambas direcciones entre las dinámicas del consumo interno, las exportaciones y el PIB:

Las exportaciones y la demanda interna —específicamente el consumo de los hogares y el del gobierno— son ambas importantes en el crecimiento económico de China (...). No hay evidencia de que las exportaciones tengan un impacto mayor que la demanda interna o viceversa y, por lo tanto, ambas tienen un rol importante en el crecimiento exitoso y sostenido<sup>2</sup> Wong (2010, p. 637).

Por lo tanto, si un gobierno considera que el país no se puede aislar del mundo globalizado, esto significa que se debe buscar la mejor forma de relacionamiento con él mediante el comercio y los flujos de inversión extranjera; con la política comercial que adelanta el gobierno colombiano se pretende incrementar el peso de las exportaciones y de las importaciones en el PIB, para aprovechar su potencial como palanca del crecimiento. Esto no significa que se deba sacrificar el mercado interno; por el contrario, se espera fortalecerlo con los impactos macroeconómicos del comercio.

### **Comercio internacional y crecimiento económico**

El estudio de Wong (2010) indica que la relación causal es múltiple entre las exportaciones, la demanda interna y el crecimiento económico. Por lo tanto, por cualquiera de las hipótesis que incorporan las exportaciones se puede comprobar su relación con el crecimiento económico.

En la hipótesis de crecimiento basado en las exportaciones, los aumentos de

la demanda internacional inducen incrementos en la producción local, y abren la posibilidad de especialización e incrementos en la productividad, reasignación de los recursos desde las actividades menos eficientes hacia las de exportación y el aprovechamiento de las economías de escala (Wong 2010, p.629).

La teoría del comercio internacional establece que el intercambio entre naciones genera beneficios para las economías que participan en él sobre la base de las ganancias del comercio que sustentan el principio de la ventaja comparativa. Krugman y Wells (2007) explican de una manera muy sencilla cómo se generan las ganancias del comercio. Parten de un hipotético náufrago que desarrolla dos actividades para alimentarse (coger cocos y pescar); posteriormente aparece otro náufrago, que tiene menos pericia que el primero en la realización de ambas actividades. No obstante, la especialización de cada uno en una actividad —en la que tienen ventaja comparativa— y el posterior intercambio de su “producción” les permite incrementar la producción y el consumo conjunto.

Aplicada al comercio internacional, se postula que dos economías pueden obtener beneficios mutuos del comercio a pesar de que una de ellas sea menos competitiva que la otra, pues cada una se especializa en el producto cuyo costo de oportunidad de producción en términos de otros productos sea inferior a la de otros países (principio de la ventaja comparativa). Según el modelo de Heckscher-Ohlin

el comercio aporta beneficios al permitir a los países exportar bienes cuya producción se realiza con una relativa intensidad de recursos que son abundantes en el país, mientras que importa aquellos bienes cuya producción requiere de una intensidad en la utilización de los recursos que son relativamente escasos en el país (Krugman y Obstfeld, 2001, p. 4).

Hay otra forma de mostrar los efectos del comercio en el crecimiento, partiendo

<sup>2</sup> Este autor busca comprobar empíricamente diversas hipótesis para el caso de China: la de crecimiento basado en las exportaciones, la de exportaciones basadas en el crecimiento, la de crecimiento basado en la demanda interna y la de la demanda interna basada en el crecimiento económico.

de un ejemplo hipotético. Supongamos que Colombia solo produce bienes agrícolas y que cierra sus fronteras y se aísla completamente del mundo; ¿qué necesita producir en el sector agropecuario para lograr el autoabastecimiento? Básicamente maíz, trigo y soya, que actualmente representan alrededor del 78% del volumen de importaciones de productos agropecuarios; en el escenario de autarquía estos productos se podrían volver a cultivar en áreas que actualmente ocupan las flores y otros cultivos de exportación. En los demás productos hay un relativo abastecimiento por la producción local, que permite atender las necesidades alimentarias de la población.

Cabe observar que una decisión de este tenor conllevaría un retroceso para el país. En Colombia no se producen tractores ni una amplia variedad de insumos, lo que implicaría el retorno a formas arcaicas de producción en el sector agropecuario, menor eficiencia, aumento de la vulnerabilidad a enfermedades y plagas y precios más altos para los consumidores.

Haciendo caso omiso a esa observación, si analizamos el cultivo de un producto como el café, el país sólo necesitaría una producción del orden de los dos millones de sacos por año, para atender las necesidades de los consumidores locales. Para producir esa cantidad se requiere el trabajo de alrededor de 80 mil familias. Un cálculo similar se podría hacer para otros cultivos.

Si volvemos a la economía abierta y con producción diversificada, la realidad es que Colombia produce en promedio 11 millones de sacos de café anualmente. Por lo tanto, puede enviar a los mercados internacionales nueve millones cada año, para cuya producción se demanda el trabajo de unas 370.000 familias adicionales. Esto significa que el sólo hecho de exportar explica un gran número de empleos.

La conclusión no es novedosa hasta aquí. Los críticos la conocen y no la discuten.

En cambio sí discuten que las importaciones puedan crecer más rápido que las exportaciones lo que, según ellos traería como consecuencias una balanza comercial negativa y la pérdida de empleos en la economía (suponen por lo tanto que la economía no puede competir y la producción doméstica corre el riesgo de desaparecer).

Si volvemos al café, veremos que los impactos positivos son aún mayores. Para exportar el grano se requiere equipo de transporte, puertos, funcionarios de aduanas, empresas de seguros, personas especializadas en la carga de los barcos, etc. Por lo tanto, no son sólo los empleos y el valor agregado en la cosecha del grano; toda la cadena de exportación también genera riqueza y empleos.

Pero el impacto más importante aparece cuando los exportadores de café reciben el pago en dólares o en cualquier otra divisa. Ahí se hace evidente la utilidad fundamental de las exportaciones: la consecución de medio de pago internacional, para poder comprar bienes y servicios que el país no produce<sup>3</sup>. Puesto que la moneda colombiana no es un medio de pago aceptado en los mercados internacionales, si el país no exporta, no puede comprar bienes y servicios a otros países y quedaría condenado al atraso. Con los dólares que recibe puede comprar maquinaria, computadores, aviones, materias primas, tecnología, conocimientos y hasta bienes de consumo.

Con estas compras no sólo puede mantener su aparato productivo funcionando con las tecnologías más recientes, sino que se activa una cadena de generación de producción y empleos similar, o incluso mayor, que la impulsada por las exportaciones. Son necesarias empresas especializadas en comercio exterior para asesorar a los empresarios en la compra de bienes a otros países; bancos para realizar los pagos; bodegas para almacenar la carga; empresas de logística; constructores para las fábricas que albergarán los bienes de capital importados; obreros que operen esas máquinas y les den man-

<sup>3</sup> Desde luego, las importaciones también incluyen bienes y servicios que se producen en el país, lo cual implica una competencia directa. Ello obliga a las empresas locales a mejorar su productividad y competitividad, lo que redundaría en beneficios para los consumidores y para la economía en general.

tenimiento; cadenas de distribución de los productos que ahora pueden producir los productores locales; empresas que produzcan bienes complementarios para alimentar los procesos productivos de esas empresas; ingenieros que aprendan de las nuevas tecnologías importadas y desarrollen innovaciones u otros inventos, etc.

Queda claro de esta forma que el comercio internacional tiene un gran potencial de crecimiento económico y que es necesario contar con herramientas que permitan al país fortalecer tanto las exportaciones como las importaciones. Esta relación entre comercio internacional y crecimiento interno, es ampliamente reconocida por casi todas las vertientes de la economía, incluyendo autores que se declaran críticos de la globalización, como Stiglitz:

Hubo muchos factores sociales, políticos y geográficos que dieron lugar a la Revolución Industrial, pero el comercio de Gran Bretaña con sus vecinos y colonias desempeñó un papel decisivo en alimentar la nueva actividad industrial y extender la prosperidad a otros países (...)

La rápida industrialización del Japón de la era Meiji a comienzos del siglo XX fue también el resultado de una combinación de factores internos e internacionales (...). Es difícil imaginar que la industrialización de la era Meiji se hubiera producido si Japón no hubiese podido importar grandes cantidades de maquinaria, equipación (sic) de transporte y otros bienes de producción provenientes de Occidente a cambio de exportaciones de tejidos y juguetes baratos y otros productos que requieran uso intensivo de mano de obra (Stiglitz y Charlton, 2007, p. 37-38).

De esta forma, es fácil concluir que entre más exporte un país, más puede importar y más puede incrementar su producción, mejorar su tecnología y crecer el empleo. También se concluye que examinar

únicamente el peso relativo de las exportaciones y de las importaciones en el PIB es sólo una cara de la moneda. Para ver la otra cara es necesario acudir a esquemas de análisis más amplios, como los contenidos en las ideas de Albert Hirschman (1961) sobre los eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás; esto significa que el comercio internacional genera una serie de encadenamientos productivos que es necesario ver en su conjunto, para comprender su verdadera importancia macroeconómica<sup>4</sup>.

### Los obstáculos al comercio

Si son evidentes los beneficios del comercio, ¿por qué los países no aprovechan ese potencial para incrementar el crecimiento del PIB? Una explicación puede encontrarse en el campo de la economía política.

Las decisiones de política económica no tienen un impacto neutro sobre todos los actores económicos; frente a cualquier medida en este campo unos agentes se benefician y otros no, o lo hacen en menor medida. Aun cuando la evidencia muestra que las políticas de libre comercio acarrearán más beneficios que efectos negativos, los afectados siempre opondrán ante el Estado todos los argumentos que puedan para frenar la decisión o al menos matizarla; es el papel que cumplen los "cabildeantes" y los políticos vinculados a esos intereses, aprovechando la confusión que a veces generan los términos que usan los economistas. Como señala Steinberg:

Un factor que genera desconfianza ante la liberalización comercial es que la ventaja comparativa es una de las ideas menos intuitivas de la teoría económica, lo que hace que muchos políticos no aprecien las ventajas de la liberalización unilateral o sientan que están haciendo concesiones a otros estados si no exigen reciprocidad. Los modelos teóricos sobre los beneficios del comercio son fáciles de explicar en

<sup>4</sup> En ese contexto, con el comercio internacional ocurre algo similar a lo observado en la construcción y en el turismo; tienen un impacto macroeconómico más amplio que el que se percibe con los indicadores simples. Urrutia explica el concepto de Hirschman en los siguientes términos: "El desarrollo se acelera por la inversión en proyectos e industrias con fuertes efectos de enlace hacia adelante y hacia atrás. Los enlaces hacia atrás conducen a una nueva inversión en instalaciones proveedoras de insumos, y los enlaces hacia adelante a la inversión en instalaciones empleadoras de productos" (2008, p. 69).

un libro de texto, pero llevarlos a la práctica en la esfera política es una labor mucho más compleja y son raros los economistas que se involucran en el debate político para explicar las ventajas de la liberalización comercial. Esto provoca que ideas erróneas o no contrastadas, como que el libre comercio disminuye los salarios en los países industrializados, fomenta la explotación del tercer mundo o promueve la destrucción del medio ambiente, se incorporen como verdades absolutas en la opinión pública (Steinberg, 2006, p. 68).

En ese contexto florecen sentimientos nacionalistas, resurgen las ideas mercantilistas del superávit comercial y proliferan los argumentos de defensa frente a la competencia externa. Puesto que los políticos y los funcionarios tienen el interés de mantener sus votos y conservar sus cargos, terminan apoyando las políticas proteccionistas de restricción al comercio internacional<sup>5</sup>. Entre los argumentos más frecuentes suelen aparecer la protección de sectores que ven amenazada su ventaja competitiva frente a nuevos competidores o a aquellos que innovan más rápido; mejorar los términos de intercambio; la seguridad nacional; pérdidas de competi-

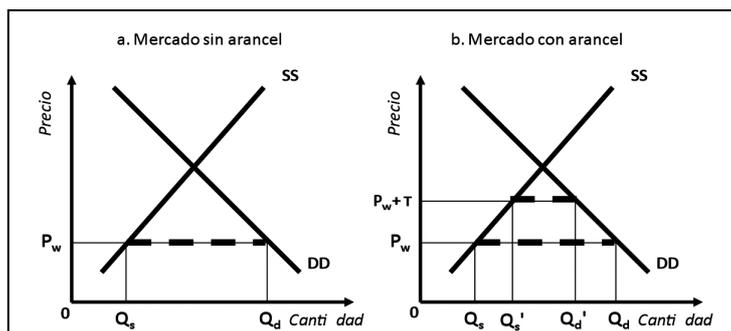
tividad relativa por la evolución del tipo de cambio; problemas de balanza de pagos; y reducción de los ingresos fiscales, entre otros<sup>6</sup>.

Las restricciones son de diversa índole, pero en general se agrupan entre arancelarias y no arancelarias. Los aranceles son la barrera más antigua que se ha impuesto al comercio; con ella, se elevan artificialmente los precios de los productos importados con el fin de que los empresarios locales se mantengan en el mercado, a pesar de no ser eficientes y producir a un precio superior al internacional.

En el panel a. de la figura 1 se observa que, dadas las curvas de demanda (DD) y de oferta (SS), el precio internacional de un bien es  $P_w$ ; a ese precio, los productores de una economía producen la cantidad  $0Q_s$  del bien. Pero como la demanda es  $0Q_d$ , la diferencia ( $Q_s - Q_d$ ) es atendida por importaciones de ese bien. Si el gobierno de esa economía impone un arancel (T), el precio interno sube a  $P_w + T$  (panel b). A ese nuevo precio, los empresarios locales aumentan su oferta a la cantidad  $Q_s'$ , y la demanda se reduce a  $Q_d'$ ; como ahora la demanda insatisfecha es menor ( $Q_s' - Q_d'$ ), las importaciones son menores.

### FIGURA 1

Efecto de un arancel



Fuente: Peter Smith (2000). "Chapter 33: International Trade and Commercial Policy". Presentación en Power Point.

<sup>5</sup> "La política comercial en el nivel doméstico tiene dos caras: demanda y oferta. La demanda viene de las preferencias individuales y se canaliza a través de los grupos de interés, que ejercen presión sobre el gobierno. Los lobbies donan fondos para financiar las campañas de los partidos políticos, mantienen entrevistas con los políticos para facilitarles información acerca de cómo creen que determinada política afectará a su sector y votan en las elecciones (no como grupos sino a través de sus miembros)" (Steinberg, 2006 p. 77).

<sup>6</sup> Una visión crítica de estos argumentos la plantean Ellsworth y Clark Leith (1981).

El resultado es evidente: los aranceles aumentan el precio interno, induciendo una pérdida de bienestar en la economía, pues el consumo de la población se reduce; aun cuando la producción local aumenta, es evidente que los empresarios no podrán competir en el mercado internacional, dado que su precio es muy superior a  $P_w$ .

Muchas veces se argumenta la temporalidad del arancel —mientras los empresarios mejoran su competitividad—, pero la realidad muestra que ellos se acostumbran a la protección y pierden los incentivos a mejorar la tecnología y la calidad de los productos; por ello, su “lobby” se orienta a mantener de forma permanente las barreras al comercio.

Esas decisiones dejan de lado las demostraciones de la teoría económica sobre la ineficiencia que generan los mecanismos de protección. Aun cuando hay algunos argumentos que la teoría debate como válidos para imponer aranceles, como el de la industria naciente, en general su uso tiene efectos negativos, especialmente en las economías pequeñas<sup>7</sup>.

Krugman y Obstfeld (2001) muestran que un arancel impuesto en una economía grande ocasiona dos efectos: un aumento del precio interno y una caída del precio externo, por la disminución de la demanda internacional; esto significa que los consumidores del país grande sólo pagan parte del arancel y el resto se transfiere a las economías que exportan el bien gravado. En cambio, si el arancel lo impone una economía pequeña, todo el impacto se transfiere al precio interno. De esta forma, el arancel hace perder ingresos al país pequeño por las exportaciones gravadas que hace al país grande y aumenta los precios de las importaciones del bien al que se impuso el gravamen, deteriorando el bienestar de los consumidores.

Los aranceles producen otras distorsiones en la economía, relacionadas con la asignación de recursos y la eficiencia general de la economía, además de reducir el bienestar del consumidor al constreñirlo a pagar un precio superior; comprar productos de menor calidad y disminuir la cantidad de productos sobre los que puede orientar su elección. Como señalan Jemaa y otros (2009, p.3):

A lo largo de los años las economías no sólo han usado los aranceles *ad valorem* como instrumento de protección; también han acudido a los aranceles específicos y a combinaciones entre ellos dos, o al establecimiento de picos y escalonamientos arancelarios. Estas dos últimas modalidades de fijación de aranceles se orientan a restringir el ingreso de determinados productos y a castigar la agregación de valor en las economías que exportan.

Aun cuando la existencia del GATT y la OMC ha repercutido en compromisos de reducción de los aranceles en los países miembros, se ha tendido a compensar las menores tarifas con el fortalecimiento de mecanismos no arancelarios de protección. Se trata de un conjunto de normas y procedimientos que tienen apariencia legal, pero que se utilizan para encarecer la importación o para impedir la.

Un ejemplo son las medidas sanitarias y fitosanitarias. Estas normas surgen del derecho que tienen los países de proteger la salud de las personas, los animales y las plantas; su objetivo es evitar el contagio de enfermedades que puedan ocasionar daños sociales y económicos. Sin embargo, los gobiernos pueden excederse en su uso para restringir el comercio. El siguiente texto ilustra una diferencia típica originada en una norma de ese tipo:

<sup>7</sup> Krugman y Obstfeld afirman que usar el argumento de industria naciente “para proteger la producción de manufacturas no es bueno, a menos que la propia producción ayude a hacer la industria competitiva. Pakistán y la India han protegido sus sectores manufactureros durante décadas, y recientemente han empezado a desarrollar exportaciones significativas de bienes manufacturados. Los bienes que exportan, sin embargo, son manufacturas ligeras, como textiles, no las manufacturas pesadas que protegen; así, pues, podría considerarse que habrían desarrollado sus exportaciones manufactureras, aunque no hubieran protegido nunca su industria” (2001, p. 263).

El 27 de marzo de 2007, el Director del Servicio de cuarentena animal y vegetal de Australia determinó una política para la importación de manzanas procedentes de Nueva Zelanda (...) Nueva Zelanda considera que las medidas especificadas en el informe definitivo sobre el análisis del riesgo de la importación de manzanas procedentes de Nueva Zelanda y prescritas por Australia de conformidad con dicho informe son incompatibles con las obligaciones que corresponden a Australia en virtud del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias "Acuerdo MSF" (Organización Mundial de Comercio, 2007).

Son muy variadas las formas que adoptan las medidas no arancelarias y han dado lugar a diverso tipo de clasificaciones. Así, por ejemplo, Williams (s.f.) señala cinco categorías: 1. Restricciones cuantitativas y limitaciones específicas (cuotas, licencias). 2. Cobros no arancelarios y las políticas relacionadas que pueden afectar las importaciones (depósitos, derechos compensatorios). 3. Participación del gobierno en el comercio y normas restrictivas y políticas gubernamentales más generales (subsidios, compras públicas). 4. Trámites de la aduana y normas administrativas (valoración aduanera, documentación e inspección). 5. Las barreras técnicas en el comercio (medidas sanitarias y fitosanitarias, regulaciones de embalaje y etiquetado).

Mingorance (2000) reseña otra clasificación basada en el tipo de efectos que generan las medidas: Tipo 1, distorsionan el comercio actuando sobre las importaciones (cuotas, subsidios). Tipo 2, restringen el comercio como efecto secundario (restricciones a la publicidad, empaques y etiquetas). Tipo 3, efectos "spillover" sobre el comercio (monopolios gubernamentales en la producción y distribución).

Lo cierto es que las barreras no arancelarias se han multiplicado con el correr

de los años y han entorpecido el comercio. Por esa razón, los países que quieren aprovechar el potencial del comercio trabajan en el marco de la OMC y mediante acuerdos regionales en la eliminación de estos obstáculos.

### **El rezago relativo de Colombia**

La globalización está afectando de forma profunda la organización de la producción mundial. Ocasionó la fragmentación geográfica de los procesos productivos, lo que hace que un creciente conjunto de mercancías ya no se fabrique "todo bajo un mismo techo", como se hizo desde la revolución industrial, sino que ellas se fabrican en dispersos lugares del mundo. Así lo expresa un trabajo reciente de la OMC y Jetro:

La fragmentación geográfica de la producción ha creado una nueva realidad del comercio. Con frecuencia mencionada como cadenas globales de valor o especialización vertical, esta fragmentación profundiza la interdependencia de las relaciones comerciales y tiene diversas implicaciones sobre cómo entendemos la política comercial (WTO, IDE-JETRO, 2011, p. 4).

La principal consecuencia de la fragmentación geográfica es la aparición de los "productos globalizados", que está induciendo cambios en la forma en que se organiza la producción a nivel mundial. Bienes como los computadores, los celulares, los automóviles, e incluso las confecciones y el calzado, son el resultado del trabajo de un número creciente de países que se especializa en la producción de una o más partes, que luego son ensambladas en otro país y distribuidas a los consumidores de todas las economías.

Como lo enuncian la OMC y Jetro, esta tendencia repercute en una mayor interdependencia entre los países. No sólo hay que ser muy eficientes en la producción, sino que la eliminación de las barreras comercia-

<sup>8</sup> A manera de ejemplo, supongamos que el país A tiene la más alta competitividad en la producción de pastillas para frenos de automóviles, pero tiene que importar un insumo que tiene arancel y, además, el país B, que hace el ensamble, tienen un arancel a las pastillas originarias del país A. Si hay otro país C, que no es tan eficiente como el primero, pero tiene un acuerdo comercial con el país que produce los insumos y otro con el país que hace el ensamble, podrá desplazar al país más eficiente. Esto no es más que el conocido fenómeno de desviación de comercio, pero que ahora adquiere una nueva dimensión con la fragmentación geográfica de la producción.

les se convierte en un elemento clave para lograr la integración en las cadenas globales de valor<sup>8</sup>.

Otro aspecto a tener en cuenta en el mundo globalizado, es la dinámica del comercio internacional de servicios, con crecimientos sin precedentes de la modalidad de suministro transfronterizo<sup>9</sup>.

Los avances en comunicaciones, la revolución de la computación y el desarrollo de internet han vuelto transables muchos servicios que antes no lo eran. Las consecuencias son comparables a las de la fragmentación geográfica y fenómenos como el *offshoring* están ganando protagonismo. Sachs lo ilustra con el siguiente ejemplo:

La empresa tiene un acuerdo singular con un hospital de Chicago, en el cual, al concluir cada día de trabajo, los médicos dictan los informes clínicos y los envían vía satélite, en forma de archivos de voz, a la India (...). Cuando se reciben los archivos de voz, decenas de mujeres jóvenes que han seguido un curso especial de transcripción de datos médicos se sientan con los auriculares puestos ante pantallas de ordenador y teclean a toda velocidad introduciendo los informes clínicos de pacientes que se encuentran a unos quince mil kilómetros de distancia (...). Según su nivel de experiencia, ganan aproximadamente entre 250 y 500 dólares mensuales, es decir, entre una décima y una tercera parte de lo que podría ganar un transcriptor de datos médicos en Estados Unidos. Sus ingresos constituyen más del doble que los de un obrero industrial poco cualificado de la India, y tal vez multiplican por ocho los de un trabajador agrícola (Sachs, 2006, p. 44-45).

De esta forma, la exportación de servicios está creando oportunidades de generación de empleos en las economías en desarrollo, atrayendo actividades que hasta ahora se realizan en las economías desarrolladas. Aun cuando la magnitud del fenómeno es tema de discusión, hay autores como Blinder (2006) que calculan en cerca de 30 millones los empleos que se desplazarán desde Estados Unidos hacia las economías en desarrollo.

Es evidente que fenómenos como la fragmentación geográfica y el *offshoring* tienen repercusiones en la forma en que las naciones se relacionan con el mundo global. El viejo proteccionismo y la autarquía se van volviendo obsoletos, pues siguen fundamentados en la realización de procesos complejos en un solo país.

Por esas razones, a medida que la globalización se aceleró, las economías que han querido obtener beneficios del comercio internacional también aceleraron su ritmo de integración. Para buscar una mayor velocidad que la de la OMC, han optado por las aperturas unilaterales y los acuerdos regionales. En el marco de la OMC estas opciones son aceptadas, siempre que el resultado no sea inferior a lo establecido en los acuerdos multilaterales<sup>10</sup>.

En la figura 2 se observa que el número de acuerdos regionales vigentes permaneció relativamente estable durante varias décadas, pero, coincidiendo con la creciente dinámica de la globalización, aumentaron aceleradamente desde comienzos de la década de los noventa.

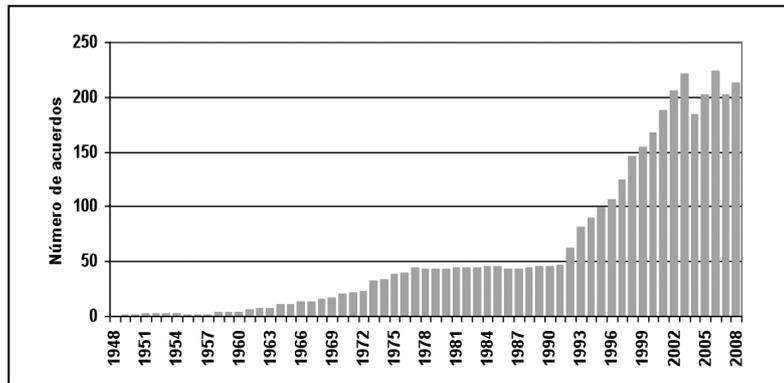
Una tendencia similar se observa en América Latina. Según el BID (2002), los países de la región realizaron casi 30 acuerdos de integración desde 1990 y en la fecha de publicación de ese trabajo varios más se encontraban en negociación.

---

<sup>9</sup> El comercio internacional de servicios diferencia cuatro modos de comercialización. En el modo 1 o suministro transfronterizo el servicio va desde el proveedor hasta el consumidor en cualquier lugar del mundo, sin que ninguno de ellos se desplace de su país (servicios por Internet, por ejemplo). En el modo 2 o consumo en el extranjero, el consumidor se desplaza al país del proveedor (los turistas). En el modo 3 o presencia comercial, el proveedor se desplaza y se establece en el territorio de los consumidores (inversión extranjera directa). Y en el modo 4 o movimiento de personas, los prestadores de un servicio se desplazan temporalmente al país del consumidor (un conferencista).

**FIGURA 2**

Acuerdos regionales vigentes notificados a la OMC 1948-2008



Fuente: OMC

El panel A del gráfico 3 representa el porcentaje de las exportaciones totales de cada país que era realizado bajo acuerdos preferenciales en 1991. Salta a la vista que ningún país de la región llegaba al 50%. Esa situación cambió radicalmente durante el transcurso de la década de los noventa y comienzos de la actual, como se observa en el panel B.

Países como Chile y México, que en 1991 prácticamente no exportaban con acuerdos preferenciales ahora exportan un alto porcentaje a países con los que tienen acuerdos comerciales. Otros países que registran un

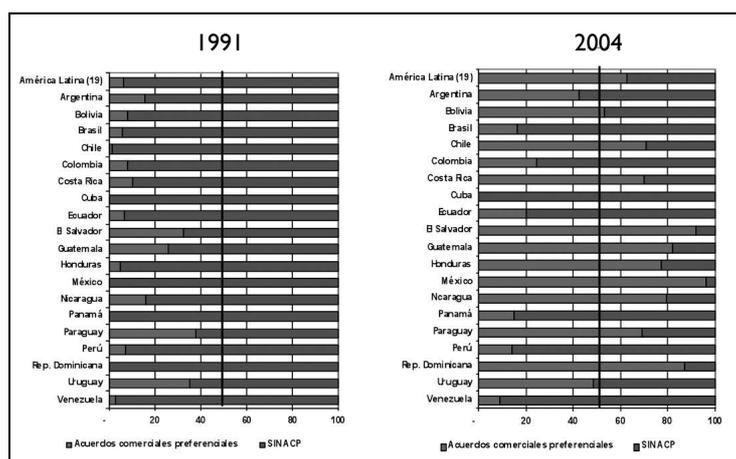
avance notable son los centroamericanos. De la figura se concluye que la mayor parte de las economías latinoamericanas está avanzando en la realización de acuerdos regionales, como opción de integración a la economía globalizada.

Entretanto, Colombia pasó del 8.2% al 23.2% de sus exportaciones bajo acuerdos preferenciales. El avance entre los dos años se explica por el fortalecimiento de la CAN (antiguo Grupo Andino) y la negociación del G3 con México y Venezuela en 1994. Por lo tanto, es claro que se avanzó, pero a un paso más lento que el resto de la región.

<sup>10</sup> Con el ánimo de criticar los TLC, algunos analistas afirman que son acuerdos "OMC plus"; lo que en realidad no constituye una crítica, pues por definición así deben ser. Específicamente el artículo XXIV del GATT de 1947, el artículo V del Acuerdo de Servicios (GATS) y la Cláusula de Habilitación (referida a países en desarrollo) abren la opción para los acuerdos regionales entre miembros de la OMC, con el fin de "lograr una integración mayor", siempre que lo negociado no deteriore la situación de los demás miembros (OMC, 2003).

**FIGURA 3**

**América Latina: exportaciones en el marco de acuerdos preferenciales (% del total de exportaciones)**



Fuente: Elaboración propia con base en Kuwayama, Durán y Silva (2007)

¿Cuál es el problema que se deriva de ese resultado? Básicamente que la mayor parte de los países latinoamericanos producen productos similares y exportan a los mismos mercados. Una mirada a los principales productos de exportación de Colombia muestra que los competidores están en la región.

Para ilustrar el punto, tomemos el mercado de Estados Unidos. Según la Cepal (2008), a ese destino se orientaron en 2007 el 21% de las exportaciones de América del Sur; el 39% de las de Centroamérica y el 45% de las del Caribe. Detrás de esos promedios hay economías que exportan a ese mercado un bajo porcentaje del total —Uruguay (3.2%), Argentina (10.8%), Bolivia (14.0%), y Chile— (15.8%)— y otras con una altísima concentración —Ecuador (46.5%), Honduras (75.6%)

y México (85.8%)— (ver Cepal 2006, p. 29). Sin un tratado vigente con los Estados Unidos, es innegable la desventaja en que queda Colombia con relación a otros competidores de la región que ya tienen vigente un TLC con ese país.

La situación vivida entre febrero y octubre de 2011, cuando las exportaciones colombianas se quedaron sin las preferencias de ATPDEA, por la demora del Congreso de Estados Unidos en su renovación, puso en evidencia la desventaja de no contar con un acceso preferencial permanente<sup>11</sup>.

Un país como El Salvador, que es del tamaño del departamento de Arauca, exportó a Estados Unidos en 2010 más de US\$1.600 millones en confecciones; Colombia apenas exportó US\$242 millones<sup>12</sup>. Por lo

<sup>11</sup> Estas preferencias unilaterales tienen una periodicidad definida por el Congreso de los Estados Unidos. La sexta extensión fue aprobada entre el 31 de diciembre de 2010 y el 15 de febrero de 2011 mediante la H.R. 6517: Omnibus Trade Act of 2010 (U.S. House of Representatives, 2010). Pero al vencimiento de ese término, el Congreso no prorrogó la vigencia, con lo cual los productos colombianos beneficiarios de esa preferencia tuvieron que ingresar al mercado estadounidense pagando el arancel NMF. La renovación fue finalmente aprobada en octubre de 2011, con retroactividad a febrero y vigencia hasta el 31 de julio de 2013 (U.S. of Customs and Border Protection, 2011).

<sup>12</sup> Los datos son tomados de la Office of Textiles and Apparel (OTEXA) de los Estados Unidos; datos recuperados el 21 de diciembre de <http://otexa.ita.doc.gov/scripts/tqads2.exe/catdata>.

tanto, la presencia colombiana en el mercado estadounidense de confecciones estaba en riesgo de seguirse deteriorando, sin la aprobación del TLC y sin la renovación de las preferencias unilaterales por parte del Congreso.

Es evidente el rezago relativo de Colombia en su relacionamiento con la economía globalizada y la necesidad de acelerar el paso. De ahí la prioridad que se ha dado a la agenda de negociaciones, con el objetivo de tener más de 10 tratados de libre comercio vigentes para el 2014 (Plata y Avendaño, 2010, cap. 1). De esta forma, Colombia podría exportar alrededor del 85% de sus exportaciones bajo condiciones preferenciales; esto significa que con 10 años de retraso se habrá alcanzado lo que un número importante de países latinoamericanos tenía en 2004.

### **CAN del regionalismo cerrado al regionalismo abierto**

Venezuela formalizó su retiro de la CAN en abril del 2006, argumentando que el TLC que Colombia y Perú negociaron con Estados Unidos afectaba negativamente a los demás miembros de este acuerdo. Tal decisión encontró eco en la crítica en el país e impulsó la tesis según la cual esta decisión "mató" la CAN.

En realidad estas críticas carecen de fundamento, como veremos a continuación. El antiguo Grupo Andino fue concebido en el marco de los modelos de regionalismo cerrado, que estuvieron en boga durante las décadas del sesenta al ochenta del siglo pasado. En esa concepción, dos o más países firmaban un acuerdo de integración con el objetivo de ampliar el mercado y permitir a las industrias el aprovechamiento de economías de escala en la producción. Los aranceles y otros obstáculos al comercio se debían suprimir entre los miembros del acuerdo, pero se mantenían

para los demás países del mundo; el objetivo de la protección era fundamentalmente fortalecer el crecimiento mediante la industrialización por sustitución de importaciones.

Con la aceleración de la globalización desde la década del ochenta, el mundo evolucionó hacia esquemas de regionalismo abierto, esto es, esquemas de integración regional que pueden hacer acuerdos con otros bloques, y cualquiera de sus miembros tiene la opción de negociar acuerdos bilaterales. El marco conceptual es la creciente apertura de los mercados, la reducción del papel del Estado en la economía y la realización de acuerdos con economías desarrolladas (norte-sur) y no sólo con las subdesarrolladas (sur-sur), como se había hecho hasta entonces (ver BID 2002).

La Comunidad Andina, que se había relanzado a comienzos de los noventa con el objetivo de conformar una unión aduanera, adoptó en 1992 la Decisión 322, que permitió el paso al regionalismo abierto, pero limitando la negociación sólo con países de la Aladi. En aplicación de esta norma andina, varios países miembro realizaron diversas negociaciones bilaterales<sup>13</sup>.

La norma restringía claramente la posibilidad de acuerdos norte-sur, que es uno de los elementos distintivos del nuevo regionalismo. Por esa razón, y ante la perspectiva de una negociación de cuatro de los países de la CAN con Estados Unidos, se acordó una adecuación de la Decisión 322, que quedó plasmada en la Decisión 598 de 2004. Ella fue aprobada de forma unánime por los cinco países miembro el 11 de julio de 2004, esto es, casi tres meses después de iniciada la negociación con los estadounidenses.

Como es conocido, la negociación fue iniciada por tres de los países de la CAN –Colombia, Perú y Ecuador–, con la asistencia de Bolivia como observador. Durante casi

<sup>13</sup> Según la CAN (2006b) entre 1993 y 2003 se negociaron nueve acuerdos.

<sup>14</sup> Específicamente, la Decisión señala que los países que sí negocian, asumen los siguientes compromisos: "a) Preservar el ordenamiento jurídico andino en las relaciones entre los Países Miembros de la Comunidad Andina. b) Tomar en cuenta las sensibilidades comerciales presentadas por los otros socios andinos, en las ofertas de liberación comercial. c) Mantener un apropiado intercambio de información y consultas en el desarrollo de las negociaciones, en un marco de transparencia y solidaridad". Adicionalmente, terminada la negociación, se debe aplicar el principio de Nación Más Favorecida, de forma que se extiendan a los países que no negociaron los beneficios adicionales que se hubieran concedido a terceros en el acuerdo final.

dos años se realizaron reuniones de coordinación andina, previas a la negociación y se cumplió con los mandatos de la Decisión 598 con relación a los países miembro que no hacen parte de las negociaciones con terceros países<sup>4</sup>.

Con relación a los potenciales efectos del TLC en la economía venezolana, la CAN adelantó un estudio durante el periodo de desarrollo de la negociación. La conclusión final señala que: "De acuerdo a los resultados aquí mostrados, no se observa (...) un impacto sustancial en los indicadores agregados de bienestar" (CAN, 2004, p. 18).

Adicionalmente, la firma Araujo Ibarra & Asociados realizó un análisis de las oportunidades que el TLC abría para Venezuela, por la integración con la industria colombiana, y encontró múltiples opciones. Señala el estudio que:

El TLC de Colombia con EEUU puede servirle a Venezuela como plataforma para aumentar y diversificar sus exportaciones al mercado más grande del mundo. Las reglas de origen en el TLC Colombia EE.UU. quedaron espléndidamente negociadas, de tal manera que, con un mínimo valor agregado en Colombia (salto de partida o 35% de valor agregado sobre el precio FOB) la gran mayoría de los productos (con excepción casi exclusivamente del sector textil confección) pueden estar constituidos por materias primas venezolanas transformadas en Colombia" (Araujo Ibarra, 2005, p. 2).

Por último, una vez concluida la negociación del TLC con Estados Unidos, la CAN realizó un estudio detallado del texto de Perú y de Colombia y lo encontró plenamente ceñido a la normatividad andina (CAN, 2006a).

### **Fundamentos constitucionales y legales de las negociaciones**

El rezago de Colombia frente a las economías de la región en materia de inte-

gración se explica por una decisión política de diversos gobiernos, pues en la propia Constitución de 1991 quedó incorporada una visión sobre la forma de relacionamiento con la economía globalizada. En efecto, el artículo 227 señala expresamente:

El Estado promoverá la integración económica, social y política con las demás naciones y especialmente, con los países de América Latina y del Caribe mediante la celebración de tratados que sobre bases de equidad, igualdad y reciprocidad, creen organismos supranacionales, inclusive para conformar una comunidad latinoamericana de naciones.

Pero la Constitución no sólo definió esta visión, sino que estableció una clara asignación de funciones con relación a las negociaciones. Así, el artículo 189 numeral 2 señala que es función del Presidente celebrar los tratados.

El desconocimiento de este aspecto ha llevado a algunos analistas a cuestionar por qué en Estados Unidos el Congreso tiene alta injerencia en las negociaciones y en Colombia no. La explicación radica en que la Constitución de ese país asigna al Congreso y no al ejecutivo la función de negociar los tratados internacionales. Pero, con el fin de hacer operativo el mandato, el Congreso estadounidense faculta al ejecutivo (*Fast Track o Trade Promotion Authority*) para adelantar las negociaciones que él apruebe, bajo unos parámetros claramente definidos.

La Constitución de 1991 establece en el artículo 150 numeral 16 que los tratados deben ser sometidos por el Presidente a la consideración del Congreso y este los debe "aprobar o improbar". Esto significa que se trata de una ley muy especial, toda vez que los legisladores no la pueden modificar.

No obstante, esto no significa que el Congreso sólo se entera de los tratados internacionales en el momento de recibir los proyectos de ley que le presenta el Presidente. En su función de control político el ejecutivo es convocado de forma continua a rendir informes sobre el estado de avance

de cada negociación. Adicionalmente, en todas las negociaciones que se han adelantado desde 2004 se creó el denominado "Cuarto del Congreso", al cual son invitados los legisladores con el objetivo de que tengan una información oportuna sobre la evolución de cada ronda.

Por último, los tratados internacionales tienen revisión de constitucionalidad automática. Una vez sancionada la ley aprobada por el Congreso, el Presidente la debe remitir a la Corte Constitucional para que ella sentencie si un tratado es exequible.

Con este marco constitucional como referente, la realización de tratados internacionales debe incluirse en el Plan de Desarrollo, que a partir de la Constitución de 1991 debe ser aprobado por el Congreso como ley de la República.

Curiosamente, algunos analistas han planteado un debate porque presuntamente la ley del Plan de Desarrollo de la primera administración del Presidente Uribe no incluyó el tema de las negociaciones comerciales y especialmente no hacía referencia al TLC con Estados Unidos. Por ejemplo, González (2004) afirma que:

Los acuerdos internacionales de comercio no figuran en el Plan de Desarrollo (ley ociosa, de la que nadie se acuerda al día siguiente de su expedición). Después cayó en paracaídas el Alca, como pretendido reemplazo de los beneficios del Atpdea. Se estrelló el Alca, y apareció entonces el TLC con Estados Unidos.

Este argumento carece de fundamento, pues en la Ley 812 del 26 de junio de 2003 —sancionada cinco meses antes del anuncio de la intención de negociar el TLC con Estados Unidos y casi un año antes de iniciar la negociación— quedó explícita la referencia a este tratado, al de la Unión Europea y al de CAN-Mercosur:

Con Estados Unidos se avanzará en el aprovechamiento del ATPDEA; el proceso de negociación de Colombia para el ALCA dentro de un marco

pluralista y participativo que integre las necesidades regionales con los intereses nacionales; la negociación bilateral de libre comercio; y el impulso al Estatus de Protección Temporal (TPS) a la comunidad colombiana (...) Se harán esfuerzos dirigidos a consolidar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y otras naciones. En este sentido, se adelantará la negociación para la conformación de una zona de libre comercio entre la Comunidad Andina y los países del Mercado Común del Sur (Mercosur), o una negociación con algunos países de estos dos bloques donde exista consenso. Colombia profundizará los acuerdos con Centroamérica y el Caribe, Asia, Pacífico, Medio Oriente y la Unión Europea a fin de asegurar una mayor presencia en esas regiones.

Esto significa que la agenda de negociaciones, que se inició en 2004, debió ser ampliamente debatida durante el trámite legislativo del Plan de Desarrollo, de forma que las críticas sobre este aspecto no tienen más justificación que el desconocimiento del texto de la ley.

## Conclusiones

En el artículo hemos presentado los diversos argumentos que justifican la agenda de negociaciones comerciales que viene adelantando el gobierno de Colombia:

- El comercio internacional tiene efectos macroeconómicos que el país debe aprovechar como palanca de crecimiento económico. Ello no implica que el mercado interno no sea importante.
- El proteccionismo impide el aprovechamiento de las potencialidades del comercio. Las negociaciones son una herramienta para lograr acceso preferencial permanente a los mercados de nuestros principales socios comerciales.
- Es necesario cerrar la brecha entre Colombia y los países de la región; muchos de ellos nos llevan la delantera en materia de acceso preferencial a mercados en los que nos compiten. La fragmentación geográfica de los

procesos productivos hace más urgente esa tarea, a la vez que hace obsoletas las políticas autárquicas.

- La CAN evolucionó desde un modelo de regionalismo cerrado hacia uno de regionalismo abierto. La modernización de las normas permite hoy a cualquiera de sus miembros la realización de negociaciones bilaterales con terceros países. Por lo tanto, esas negocia-

ciones no pueden ser argumento para el retiro de algunos miembros o para amenazar la existencia de la integración andina.

- El rezago de Colombia en materia de inserción en la economía globalizada obedece a una decisión política, pues desde la reforma de 1991 la Constitución contiene un mandato hacia la integración con otras economías del mundo.

## Referencias Bibliográficas

Araujo Ibarra & Asociados (2005). "Reflexiones sobre las oportunidades y amenazas del TLC entre Colombia y los Estados Unidos, para el comercio bilateral colombo venezolano". Bogotá, 6 de diciembre.

BID (2002). *Más allá de las fronteras: El nuevo regionalismo en América Latina*. Informe 2002 Progreso Económico y Social en América Latina. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

Blinder, A. (2006). "Offshoring: The Next Industrial Revolution?". *Foreign Affairs*, Vol. 85, No. 2, March-April.

CAN (2004). "Efectos del TLC Colombia-EEUU sobre el comercio colombo-venezolano". *Documentos de Trabajo SG/dt 338/Rev.1*, 24 de abril.

CAN (2006a). "Elementos para una evaluación del Tratado de Libre Comercio de Colombia y Perú con los Estados Unidos de América, frente al ordenamiento jurídico de la Comunidad Andina". *Documentos de Trabajo SG/dt 337*, 22 de abril.

CAN (2006b). "Consideraciones sobre los efectos en el comercio intracomunitario de los acuerdos comerciales suscritos por los países andinos con terceros". *Documentos de Trabajo SG/dt 282*, 25 de noviembre.

Cepal (2006). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2005-2006*. Santiago de Chile: Publicaciones de las Naciones Unidas.

Cepal (2008). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2007 – Tendencias 2008*. Santiago de Chile: Publicaciones de las Naciones Unidas.

Ellsworth, P.T. y Clark Leith, J. (1981). *Comercio internacional*. México: Fondo de Cultura Económica.

González, C. (2004). "¿Habría Tratado de Libre Comercio?". *Portafolio*, 3 de diciembre.

Hirschman, A. (1961). *La estrategia del desarrollo económico*. México: Fondo de Cultura Económica.

Jemaa, H., Bermúdez, K., Chrzesciewska, A., Kargul, K., y Villaverde, L. (2009). "Instrumentos que dificultan el comercio internacional". Universidad de León. Recuperado el 25 de julio de 2011, de <http://rondauruguay.wikispaces.com/file/view/Instrumentos+que+dificultan+el+comercio+internacional.doc>.

Krugman, P. y Obstfeld, M. (2001). *Economía internacional. Teoría y política* (5ª. ed.). Madrid: Addison Wesley, Pearson Educación S.A.

Krugman, P. y Wells, R. (2007). *Introducción a la economía. Macroeconomía*. Barcelona: Editorial Reverté S.A.

Kuwayama, M., Durán, J., y Silva, V. (2007). "Bilateralism and Regionalism: Re-establishing the primacy of Multilateralism a Latin American and Caribbean Perspective". Cepal, *Serie Comercio Internacional*, No. 58. Diciembre.

Mingorance, A. C. (2000) *La Unión Europea como bloque en el comercio internacional*. Tesis de doctorado Universidad San Pablo CEU. Recuperado el 25 de noviembre de 2011, de <http://www.cervantesvirtual.com/FichaObra.html?Ref=7920&ext=pdf&portal=0>.

Organización Mundial de Comercio (2003). *Textos jurídicos: Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales*. Ginebra.

Organización Mundial de Comercio (2007). "Australia - Medidas que afectan a la importación de manzanas procedentes de Nueva Zelanda. Solicitud de establecimiento de un grupo especial presentada por Nueva Zelanda". Diferencia DS367. Documento WT/DS367/5. Recuperado el 28 de julio de 2011, de [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds367\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds367_s.htm).

Plata, L. G. y Avendaño Cruz, H. (2010). *Alcanzando el futuro deseado. Transformación productiva e internacionalización de Colombia*. Bogotá, D'vinni Impresores.

Recalca (2004) "Nueve mentiras del Gobierno acerca del TLC con Estados Unidos". Diciembre. Recuperado el 2 de septiembre de 2011 en <http://www.recalca.org.co/NUEVE-MENTIRAS-DEL-GOBIERNO-ACERCA.html>.

Sachs, J. (2006). *El fin de la pobreza: Cómo conseguirlo en nuestro tiempo*. Bogotá: Editorial Debate.

Steinberg, F. (2006) "La economía política del proteccionismo". Cuadernos de Economía, Vol. 29, No. 80, 65–96. Recuperado el 2 de septiembre de 2011 de [http://www.uam.es/departamentos/economicas/analecon/analisis\\_economico\\_es/cuadernos\\_de\\_economia/numeros/80/80\\_02.pdf](http://www.uam.es/departamentos/economicas/analecon/analisis_economico_es/cuadernos_de_economia/numeros/80/80_02.pdf).

Stiglitz, J. y Charlton, A. (2007). *Comercio justo para todos. Cómo el comercio puede promover el desarrollo*. Bogotá: Taurus.

Tingvall, P. G. y Ljungwall, C. (2010). "Is China Different? A Meta-Analysis of Export-Led Growth". Stockholm School of Economics, *CERC Working Paper* No. 15, June. Recuperado el 20 de agosto de 2011 en <http://swopec.hhs.se/hacerc/papers/hacerc2010-015.pdf>.

Urrutia, M. (2008). "Los encadenamientos y la historia de Colombia". *Desarrollo y Sociedad*, No. 62, primer semestre. Recuperado el 27 de noviembre de 2011 en: [http://economia.uniandes.edu.co/investigaciones\\_y\\_publicaciones/CEDE/Publicaciones/Revista\\_Desarrollo\\_y\\_Sociedad/Ediciones/revista\\_desarrollo\\_y\\_sociedad\\_no\\_62/los\\_eslabonamientos\\_y\\_la\\_historia\\_economica\\_de\\_colombia](http://economia.uniandes.edu.co/investigaciones_y_publicaciones/CEDE/Publicaciones/Revista_Desarrollo_y_Sociedad/Ediciones/revista_desarrollo_y_sociedad_no_62/los_eslabonamientos_y_la_historia_economica_de_colombia).

U.S. House of Representatives (2010) "H.R. 6517: Omnibus Trade Act of 2010", december. Recuperado el 21 de diciembre de 2011 en: <http://www.govtrack.us/congress/bill.xpd?bill=h111-6517>.

U.S. of Customs and Border Protection (2011). "Memorandum for directors, Field Operations: Renewal of the Andean Trade Preference Act (ATPA) and Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA)". Recuperado el 21 de diciembre de 2011 en: [http://www.cbp.gov/linkhandler/cgov/trade/trade\\_outreach/atpdea.ctt/atpdea.pdf](http://www.cbp.gov/linkhandler/cgov/trade/trade_outreach/atpdea.ctt/atpdea.pdf).

Williams, G. (s.f.). "Las barreras no arancelarias al comercio".

Wong, H.T. (2010). "Exports, domestic demand, and economic growth in China: Granger Causality Analysis". *Review of Development Economics*, 14 (3).

World Bank (2011). *World Development Indicators 2011*. Versión electrónica, disponible en: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

WTO and IDE-JETRO (2011). *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: from trade in goods to trade in tasks*. World Trade Organization, Geneva, Switzerland.

Yue, L. (2010). "Una China más fuerte". *Finanzas y Desarrollo*, Vol. 47, No. 2, junio.