

**ANÁLISIS EVOLUTIVO DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS
DE LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO EN COLOMBIA:
INTEGRACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN (1960-2010)**

MARVIN FABIO MENDOZA

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
MAESTRÍA EN POLÍTICAS PÚBLICAS
SANTIAGO DE CALI
2013**

**ANÁLISIS EVOLUTIVO DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS
DE LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO EN COLOMBIA:
INTEGRACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN (1960-2010)**

MARVIN FABIO MENDOZA

**Tesis de grado para optar al título de
MAESTRÍA EN POLÍTICAS PÚBLICAS**

RAQUEL CEBALLOS MOLANO Ph.D

Directora

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
MAESTRÍA EN POLÍTICAS PÚBLICAS
SANTIAGO DE CALI**

2013

AGRADECIMIENTOS

En la realización de esta investigación quiero dar un agradecimiento mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica como personal, y por su incondicional apoyo en las decisiones que he tomado en la vida.

De igual forma, quiero dar un agradecimiento especial a mis maestros de la universidad que desde el pregrado, me compartieron sus conocimientos y experiencias vividas a lo largo de sus vidas, contribuyendo con mi formación universitaria no sólo académica sino personal.

Por ultimo, quiero dar un agradecimiento especial a la profesora Raquel Ceballos Molano, por guiarme en la elaboración de la presente investigación, por su paciencia y disposición para atenderme en los momentos que lo requería; por compartirme parte de sus conocimientos adquiridos en el largo camino que ha recorrido como profesional e investigadora y principalmente, por guiarme en mi camino como investigador y darme la posibilidad de participar en proyectos investigativos bajo su dirección.

Todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Etapas de la Integración Económica	17
Gráfico 2. Evolución de la Integración Económica Mundial	23
Gráfico 3. Evolución de los Acuerdos Regionales en el Mundo 1948-2007 (Acumulado)	24
Gráfico 4. Integración Económica en Europa	29
Gráfico 5. Evolución de los Acuerdos Regionales en América Latina y el Caribe 1948-2007 (Acumulado)	34

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Tasas Arancelarias Medias en Productos Manufacturados de Algunos Países Durante el Siglo XIX (Ad Valorem y ponderadas por Volumen de Comercio).	21
Tabla 2. Política Comercial de Colombia Antes del Proceso de Integración Comercial (1830-1960)	44
Tabla 3. Acuerdos Comerciales Registrados por Colombia entre 1960 y 1986	61
Tabla 4. Acuerdos Comerciales Registrados por Colombia entre 1987 y 2005	74
Tabla 5. Acuerdos Comerciales Vigentes o en Negociación Suscritos por Colombia	83
Tabla 6. Estimación del modelo gravitacional para las exportaciones e importaciones de Colombia desde 1962 a 2010	98

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
1.MARCO Y CONTEXTO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	4
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
1.2 JUSTIFICACIÓN	5
1.3 OBJETIVOS	7
1.3.1 Objetivo general	7
1.3.2 Objetivos específicos	7
1.4 DISEÑO METODOLÓGICO	7
1.4.1 Tipo de Estudio	8
1.4.2 Fuentes de Datos	9
1.5 MARCO REFERENCIAL	10
1.5.1 Marco Contextual	10
1.5.1.1. Orígenes de la Integración Económica Internacional	10
1.5.2 Marco Teórico del Proceso de Liberalización Comercial	11
1.5.3 Marco histórico del Proceso de Liberalización Comercial	18
<i>1.5.3.1. Evolución del Proceso de Liberalización Comercial a nivel internacional</i>	<i>18</i>
<i>1.5.3.2. Tendencias Recientes de la Integración Económica Internacional</i>	<i>25</i>
<i>1.5.3.2.1. El Contexto Europeo de Integración</i>	<i>26</i>
<i>1.5.3.2.2. El Contexto de Integración en América Latina</i>	<i>31</i>
2. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	37
2.1 EVOLUCIÓN DE LA FORMULACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS COMERCIALES EN COLOMBIA	37
2.1.1 Etapas de la evolución de las políticas públicas comerciales en Colombia	37
<i>2.1.1.1. Primera Experiencia de Libre Mercado (1853 - 1885)</i>	<i>38</i>
<i>2.1.1.2. Proteccionismo Económico (1886 - 1928)</i>	<i>40</i>
<i>2.1.1.3. Crisis Mundial y Desaceleración Económica (1929 - 1955)</i>	<i>41</i>
<i>2.1.1.4. Las Grandes Restricciones a Nivel Interno (1956 - 1960)</i>	<i>42</i>
<i>2.1.1.5. Albores de una Nueva Política Comercial en Colombia (1960 - 1986)</i>	<i>45</i>

2.1.1.6. <i>Apertura Comercial e Integración Económica con la Región (1987 – 2005)</i>	46
2.1.1.7. <i>Política Comercial de Suscripción de Tratados de Libre Comercio (TLC's)</i> (2006 – 2012)	47
2.2. EL LIBRE COMERCIO, ¿UNA POLÍTICA PÚBLICA DE ESTADO EN COLOMBIA?	49
2.2.1. Adopción de la Política Comercial de Libre Comercio entre 1960 y 1986	51
2.2.1.2. <i>Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)</i>	52
2.2.1.3. <i>Acuerdo de Cartagena (Pacto Andino)</i>	55
2.2.1.4. <i>Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)</i>	58
2.2.2. Profundización de la Política Comercial de Libre Comercio entre 1987 y 2005	63
2.2.2.1. <i>La integración de la Comunidad Andina de Naciones (CAN)</i>	69
2.2.3. Consolidación de la Política Comercial de Libre Comercio entre 2006 y 2012 (<i>suscripción de Tratados de Libre Comercio -TLC's</i>)	76
2.3. UN ANÁLISIS DEL GRADO DE EFICACIA EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN DEL COMERCIO EN COLOMBIA	86
2.3.1. Algunos Aportes en la Evaluación del Aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales en Colombia	87
2.3.2. Una Aproximación a la Evaluación del Aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales en Colombia	94
2.3.2.1. <i>Modelo Gravitacional</i>	95
2.3.2.2. <i>Estimación del Modelo Gravitacional del Comercio en Colombia (1962-2010)</i>	96
2.3.2.3. <i>Resultados de la Estimación y Conclusiones</i>	99
CONSIDERACIONES FINALES	107
ANEXOS	112
Anexo 1. Pruebas de Selección del Modelo Gravitacional de Exportaciones	112
Anexo 2. Pruebas de Selección del Modelo Gravitacional de Importaciones	113
BIBLIOGRAFÍA	114

INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas en Colombia, se ha registrado un creciente interés por la liberalización comercial y la apertura de mercados, el cual se ha visto reflejado en los diversos acuerdos de libre comercio y procesos de integración económica en los que se ha suscrito la Nación. Concretamente, la teoría económica señala que este tipo de acuerdos comerciales se constituyen con el fin de incrementar el intercambio comercial de productos que permitan mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, establecer una relación de precios más competitiva que fomente las condiciones para una competencia más justa, incrementar las oportunidades de inversión e instaurar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, entre otras.

En línea con lo anterior, es importante comprender si la creciente proliferación de acuerdos comerciales suscritos por Colombia responden a un lineamiento estatal de política comercial o al caprichoso devenir de los cambiantes gobiernos; por lo tanto, esta investigación tiene como objetivo principal identificar y analizar la evolución de la formulación e implementación de políticas públicas de integración y liberalización del comercio que subyace en los tratados suscritos por Colombia, desde su ingreso a la Asociación de Libre Comercio para América Latina (ALALC).

Para llevar a cabo este objetivo, la presente investigación se ha dividido en tres capítulos que buscan, en un primer apartado, determinar la evolución de los procesos de integración y liberalización del comercio en el contexto mundial. Subsecuentemente, se examina qué clase de políticas públicas comerciales subyacen en los tratados de libre comercio suscritos por Colombia en el contexto internacional; para finalmente, evaluar el grado de eficacia en los procesos de integración e internacionalización del comercio nacional con el exterior, durante el periodo más amplio posible para el cual se pudo obtener datos (1962-2010).

Como metodología general del trabajo, se utilizó el análisis cualitativo - descriptivo, el cual usa como herramienta el análisis documental, que comprende un estudio histórico evolutivo de las políticas de integración comercial; para de esta forma comprender cuál ha sido la evolución de las políticas comerciales en el contexto nacional e internacional. Adicionalmente, se hace un análisis cuantitativo – estadístico acerca del grado de eficacia en los procesos de integración e

internacionalización del comercio nacional en términos del beneficio social de la nación (bienes y servicios transados). Para ello, se utiliza como metodología el denominado *Modelo Gravitacional del Comercio*, en el cual se asume que las mercancías transadas dependen en gran medida del tamaño de su economía (Producto Interno Bruto - PIB), tal y como lo muestran autores como Isard (1954), Tinbergen (1962), Bergstrand (1985), Porojan (2001) y Correia (2008), entre otros autores.

En términos generales, en el desarrollo del primer capítulo se evidenció que a nivel internacional, desde finales del siglo XVIII la política comercial de los diferentes países en el mundo, ha sido guiada por la lógica del sistema capitalista. Es decir, a medida que los avances tecnológicos le permiten al sistema productivo enfrentar una mayor envergadura geográfica de los mercados, la política comercial de los países ha procurado la apertura de los mismos, para que así, el capitalismo florezca y prolifere incrementando la riqueza de las naciones y su consecuente, mayor nivel de bienestar social de sus poblaciones.

En el segundo capítulo se encontró que, desde su incorporación al proyecto de integración económica regional latinoamericana en la década de los 60's (ALALC y ALADI), Colombia ha vivido un proceso de apertura de mercados e integración comercial con diferentes países de todo el mundo. Este proceso ha estado sustentado en una serie de políticas comerciales en cada uno de los diferentes gobiernos que desde 1960 han visto en el comercio internacional la manera de lograr un mayor desarrollo económico, y por ende, la calidad de vida de la sociedad. Se destaca el hecho de que si bien, desde 1960 los diferentes gobiernos de turno mantuvieron una política que buscaba el libre mercado, es tan solo a partir de 1991 cuando se consagra formalmente en la Constitución Política de Colombia la apertura económica como modelo de desarrollo, que se constituye ésta en una política de Estado, la cual generó todo un andamiaje institucional para su permanencia en el tiempo.

A su vez, la política de apertura económica en Colombia ha sufrido un profundo cambio de orientación a partir de finales de la década de 1990, en donde el enfoque de libre comercio pasó de centrarse en la integración económica con los países de la región, a un enfoque orientado hacia la integración con las economías más desarrolladas del primer mundo, mediante la firma de tratados de libre comercio bilaterales.

En la parte final del segundo capítulo, se realizó una de las múltiples posibles metodologías de evaluación del aprovechamiento de los acuerdos comerciales firmados por Colombia, mediante un modelo econométrico llamado modelo gravitacional, en el cual se evidenció que todos los esfuerzos realizados por los diferentes gobiernos del país en la construcción de una política comercial solida a través del tiempo, no han sido en vano y han favorecido el comercio en el país. Concretamente, se encuentra evidencia estadísticamente significativa de que varios de los tratados comerciales suscritos por Colombia han generado un incremento de los flujos comerciales tanto hacia dentro como fuera del país; mientras que algunos otros no han sabido ser aprovechados por los productores nacionales ni por los consumidores locales.

Finalmente, se debe señalar que este trabajo de grado se desarrolla dentro del contexto de los objetivos del Proyecto de Investigación C.I 8084 de 2010, convocatoria interna de la Universidad del Valle denominado: *“Sistematización de los tratados y acuerdos de libre comercio suscritos por Colombia: un estudio de los aspectos básicos del derecho de integración y derechos de propiedad intelectual vinculados al comercio”*, del Grupo de Investigación en Gestión y Políticas Públicas, línea de “Legislación y Políticas Públicas” dirigida por la profesora Raquel Ceballos Molano, que se encuentra en desarrollo.

1. MARCO Y CONTEXTO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el siglo XIX, a partir de la Constitución Política de Colombia (CPC) de 1886, se empezaron a hacer en el país, aunque insipientes, desarrollos en políticas públicas de integración comercial, destacando factores mínimos que inician el proceso integracionista, como por ejemplo la eliminación de los límites legales a la movilidad de la mano de obra y de la tierra (Artículos 22 y 44 de la CPC de 1886), la legalidad para la conformación de empresas públicas y privadas (Artículo 47 de la CPC de 1886) y la eliminación de algunos aranceles (Artículos 204 y 205 de la CPC de 1886), para promover el comercio con otros países.(Melo (1984), Ocampo (1988))

A partir del siglo XX, con la creación de la Organización Internacional de Comercio (OIC) en 1947 y su posterior transformación, a través del Acuerdo General de Aranceles y Comercio – GATT- en Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995, se crea a nivel internacional una política de apertura de mercados en donde se efectúen acuerdos de integración económica, se armonicen las legislaciones entre todos los países para impulsar la liberalización del comercio, se eliminen o disminuyan los aranceles y se procure el respeto de los derechos de propiedad intelectual de los bienes que entran en circulación, entre todos los integrantes de dicha organización. En este contexto, Colombia, mediante la Constitución Política de 1991, consagra formalmente una política de integración económica con países del mundo, principalmente, con los países latinoamericanos y del Caribe (conforme al Artículo 9 de la CPC de 1991. Con esta consagración en la Constitución, era necesario que Colombia entrara en un proceso de apertura comercial ordenado, que permitiera alcanzar los mayores beneficios posibles del intercambio de bienes y servicios con el resto del mundo.

Es así como, de acuerdo con la mayoría de analistas económicos (Melo, 1991; Ocampo, 2004; Garay, 1998; entre otros) Colombia ha evolucionado en materia política y comercial a partir de su inserción paulatina en el panorama económico internacional, firmando diversos acuerdos de integración económica como el Pacto Andino en 1969, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en 1980, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en 1988, y la Asociación de Estados del Caribe (AEC) en 1994. Así como diversos Tratados de Libre

Comercio (TLCs) con México, Chile, el Triángulo del norte (Guatemala, Honduras y el Salvador), Canadá, EE.UU., Asociación Europea de Libre Comercio (AELC; Noruega, Islandia, Suiza y Licheinstein), además de estar en proceso de aprobación los TLC's con la Unión Europea y, en negociación con Corea del Sur, Turquía y Panamá.

De esta forma, Colombia se ha sumado al esfuerzo que han hecho todos los países latinoamericanos en pro de cumplir con sus deberes constitucionales y diplomáticos adquiridos con la OMC, en términos de la apertura comercial de sus economías.

Ahora bien, es de esperar que los acuerdos económicos de libre comercio deben de estar encaminados al intercambio comercial de productos que permitan mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, a establecer una relación de precios más competitiva que fomente las condiciones para una competencia justa, al incremento de las oportunidades de inversión y a la instauración de una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, entre otras (Smith, 1776). Sin embargo, dentro de este marco, existe un desconocimiento general en torno a los acuerdos ya citados, y no es posible identificar si las políticas públicas del Estado están respondiendo a la necesidad ya planteada o si responden a procesos coyunturales del gobierno de momento.

Por tal razón, es pertinente preguntarse ¿Cuál es la evolución de la formulación e implementación de políticas públicas de integración y liberalización del comercio, que subyace a los acuerdos de integración comercial y en los tratados de libre comercio suscritos por Colombia, desde su ingreso a la Asociación de Libre Comercio para América Latina (ALALC)?

1.2. JUSTIFICACIÓN

Partiendo de la definición más sencilla sobre que es una política pública hecha por Laswell (2003), en donde ésta se define como un programa de acción gubernamental en un sector de la sociedad o en un espacio geográfico que responde a un problema de un grupo social, resulta evidente que la política pública es el medio por el cual los Estados garantizan el mayor bienestar posible en su población. Para llevar a cabo esta labor, cada Estado puede ejecutar dos tipos de políticas públicas diferentes: las políticas de Estado y las políticas de Gobierno.

En línea con lo anterior, se entiende como una política de Estado las decisiones políticas que un Gobierno realiza para que perdure en el tiempo y sean ejecutadas independientemente del Gobierno de turno (Jones, 1984). Por el contrario, las políticas de Gobierno hacen referencia a aquellas decisiones políticas que un Gobierno en particular realiza para ejecutar en el desarrollo de su mandato (Solís, 2008, P. 7).

Teniendo claro lo anterior, resulta evidente que las políticas públicas del Estado Colombiano deben ser formuladas en pro de conseguir el mayor bienestar general posible para los individuos de la Nación, razón por la cual, se puede considerar que el desarrollo económico se convierte en el principal motor que impulsa la formulación de las mismas y su puesta en práctica. En este orden de ideas, los acuerdos comerciales de libre intercambio de productos deben responder a una política de Estado y no simplemente a procesos coyunturales de intereses políticos, que no están necesariamente articulados a los lineamientos constitucionales (Krugman, 1995, P. 816).

De esta forma se entendería que, la prevalencia de acuerdos comerciales que no respondan a una formulación de política pública de Estado que procure el bienestar general común, se pueden convertir en un obstáculo o retroceso en el proceso de desarrollo económico de la Nación. De ahí que surja otro interrogante en este trabajo acerca la naturaleza de las políticas públicas en materia comercial en Colombia, buscando determinar si ¿son políticas de Estado o de Gobierno?

Todo lo anterior se convierte un problema para lograr la continuidad de las políticas de Estado que emanan de la Constitución Política, justificando así, el análisis de la evolución de la implementación de las políticas comerciales con el exterior que ha realizado Colombia, durante el período 1960 a 2010 que se pretende analizar en este estudio.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo general

Identificar y analizar la evolución de la implementación de las políticas públicas de integración y liberalización del comercio que subyace en los tratados suscritos por Colombia, período 1960-2010.

1.3.2. Objetivos Específicos

1. Analizar la evolución de los procesos de integración y liberalización del comercio, y los patrones que los han definido, dentro del contexto de las tendencias en la política comercial mundial y regional de América Latina,
2. Examinar que clase de políticas públicas comerciales subyacen en los tratados de libre comercio suscritos por Colombia, especialmente, con los Estados latinoamericanos a partir de la ALALC, e identificar si responden a una política de Estado o de gobierno.
3. Evaluar el grado de eficacia en los procesos de integración e internacionalización del comercio nacional, en términos de bienes y servicios transados con el exterior, bajo la vigencia de los diferentes tratados comerciales suscritos por Colombia durante el periodo 1962-2010.

1.4. DISEÑO METODOLÓGICO

Los objetivos específicos planteados, poseen características particulares que ponen en evidencia la diversidad de campos en los cuales esta investigación debe incursionar para llevarlos a cabo. Consecuentemente, la metodología a utilizar es igualmente variada y comprende análisis tanto de origen cualitativo como cuantitativo; tal y como se describe a continuación:

1.4.1. Tipo de Estudio

Para poder analizar la evolución de los procesos de integración y liberalización del comercio a nivel internacional y las políticas comerciales nacionales de apertura de mercados, se utiliza como metodología el análisis cualitativo - descriptivo, el cual usa como herramienta el análisis documental, que comprende un estudio teórico e histórico evolutivo de las políticas de

integración implementadas desde la Constitución Política de 1886, haciendo énfasis en los procesos de integración regional que se generaron a partir de 1960 y que tuvieron su consolidación como lineamiento de política económica en Colombia con la Constitución Política de 1991, cuando se consagra impulsar la integración con los países latinoamericanos y del Caribe.(Conforme al Artículo 9 de la CPC de 1991).

Cabe mencionar que tal y como lo exponen Pérez (2002), citando a Anguera (1995), la metodología cualitativa es:

una estrategia de investigación fundamentada en una depurada y rigurosa descripción contextual del evento, conducta o situación que garantice la máxima objetividad en la captación de la realidad, con el fin de que la correspondiente recogida sistemática de datos, categóricos por naturaleza, y con independencia de su orientación preferentemente ideográfica y procesual, posibilite un análisis (exploratorio, de reducción de datos, de toma de decisiones, evaluativo, etc) que dé lugar a la obtención del conocimiento válido con suficiente potencia explicativa, acorde, en cualquier caso, con el objetivo planteado y los descriptores e indicadores a los que se tuviera acceso” (Pérez, 2002, p. 514).

Específicamente, se realiza un análisis de contenido, el cual es una forma particular de análisis de documentos, que detalla ideas expresadas en el texto, siendo el significado de las palabras o frases lo que intenta cuantificarse. Se sitúa en el ámbito de la investigación descriptiva y pretende descubrir los componentes básicos de un fenómeno determinado extrayéndolos de un contenido.

Adicionalmente, se hace un análisis cuantitativo acerca del grado de eficacia en los procesos de integración e internacionalización del comercio nacional en términos de bienes y servicios transados con el exterior, bajo la vigencia de los diferentes tratados comerciales suscritos por Colombia durante el periodo 1962-2010. Para ello, se utiliza como metodología cuantitativa el denominado Modelo Gravitacional del Comercio, expuesto en sus inicios por Isard y Tinbergen (1962), en el cual se asume que las mercancías transadas dependen en gran medida del tamaño de su economía (Producto Interno Bruto - PIB), es decir, del tamaño de la demanda potencial del mercado, y los costos de transacción como la distancia, cercanía, similitudes culturales, fronteras, entre otras (Kepaptsoglou, Karlaftis, y Tsamboulas, 2010).

1.4.2. Fuentes de Datos

Se utilizaron fuentes primarias y secundarias de tipo documental para sistematizar y examinar los cambios a través del tiempo, en relación con las políticas implementadas en la suscripción de los convenios de integración y con los acuerdos comerciales, con estudios y análisis históricos realizados por expertos, respecto de su eficacia y conveniencia con el ordenamiento interno.

La recolección de la información documental se hizo en bases de datos legislativas, anales del Congreso de la República, bases documentales del Ministerio de Comercio Exterior, Superintendencia de Industria y Comercio, Dirección Nacional de Planeación y entidades relacionadas, como fuentes primarias y secundarias los textos bibliográficos de quienes han efectuado trabajos sobre el tema.

Además de lo anterior, se utilizaron fuentes secundarias como los libros y artículos en revistas de autores como Adam Smith, David Ricardo, Ocampo, Melo, Lasswell, Roth, Kalmanovitz, entre muchos otros, que se integran en el estado del arte con aportes importantes sobre los diversos tratados estudiados. Estos datos permitirán elaborar las fichas para análisis teóricos de los tratados. Se consultará otras fuentes internacionales, como la Organización Mundial del Comercio, la Comunidad Andina de Naciones y demás que permitan conformar este proceso.

Para la parte cuantitativa, se recopilaron las bases de datos suministradas por el Departamento Nacional de Planeación (DANE), Banco Mundial, United Nations Commodity Trade Statistics Database (UNCOMTRADE), en materia de comercio exterior (exportaciones e importaciones) y se construyeron series de información que a partir de 1962 sobre dichas variables.

1.5. MARCO REFERENCIAL

1.5.1. Marco Contextual

1.5.1.1. Orígenes de la integración económica internacional

Para describir las políticas económicas que han permitido la liberalización del comercio en Colombia, se hace necesario comprender cuál ha sido la dinámica de liberalización de los mercados en el mundo, exponiendo con claridad los diferentes conceptos que subyacen en dicho proceso, así como su evolución y aparición en el tiempo, la teoría formulada a su alrededor, y sus principales repercusiones.

Los procesos de liberalización comercial buscan eliminar o disminuir al máximo las barreras al comercio, promoviendo condiciones para una competencia justa que logre incrementar las oportunidades de inversión, proporcione protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establezca procedimientos efectivos para la aplicación de acuerdos y la solución de controversias, y fomente la cooperación regional y multilateral (Winters, 2004, p. 4-6).

En este sentido, hay que tener claro que los procesos de liberalización comercial se pueden dar de diferentes formas y utilizando diversos medios. Es así, como es común escuchar de palabras como integración económica, mercado común, comunidad económica, tratados de libre comercio, acuerdos comerciales, entre otras; las cuales se usan indiscriminadamente para referirse al proceso de liberalización comercial, pero que a nivel teórico, cada una de ellas tiene un significado diferente.

En línea con lo anterior, cuando se habla de un Tratado de Libre Comercio (TLC), se hace mención a los acuerdos que hacen dos o más países, en materia de bienes y servicios, derechos de propiedad intelectual, inversión, cooperación, servicios, y demás variables económicas, mediante la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre los participantes del acuerdo (Griswold, 2003, p. 3-6). Este tipo de acuerdos, pueden ir desde la desgravación parcial de ciertos bienes o servicios, hasta la desgravación total; lo cual sugiere que un TLC a priori no indicaría una unión total en materia comercial de un país o grupo de países con otros (Fedesarrollo, 2004, p. 7).

Por otra parte, otro término que comúnmente se utiliza para los procesos de liberalización comercial es integración económica, la cual en su nivel más simple, es un concepto que hace referencia a la unión de las partes en un todo como una unidad (Conesa, 1982, p. 3). De esta forma, hablar de integración económica, estaría expresando la unión de agentes económicos o grupos poblacionales distintos en una sola sociedad, lo cuales eliminan todas las barreras institucionales al comercio y a los movimientos de factores, con el fin de conformar una única economía en la cual todos sus miembros dependan el uno del otro, para la producción, intercambio y comercialización de los bienes requeridos por cada uno de ellos (Polèse, 1981, p. 2).

Actualmente, se entiende que la integración económica hace referencia a la unión de dos o más países, que buscan integrar sus aparatos productivos entre sí, con el propósito de conformar una sola economía, la cual funcione sin ningún tipo de restricción interna al intercambio de los bienes en el mercado (Acosta, 1996, p. 2). En este punto, Belassa (1664. p. 2) expone una teoría sobre la integración económica, en la cual se identifican diversas etapas en orden ascendente¹, siendo la primera etapa la que se denomina “zona de libre comercio” y el fin último, “la integración económica completa”; las cuales se expondrán más adelante.

De esta forma, es necesario distinguir entre un TLC y una integración económica, puesto que el primero no implica necesariamente lo segundo, y por el contrario, puede en cierto modo, representar un contraste frente a un proceso integrador.

1.5.2. Marco Teórico del Proceso de Liberalización Comercial

Como se mencionó anteriormente, en el proceso de liberalización comercial, la integración comercial juega un papel fundamental, pues es la expresión tangible de la realización de dicho proceso. Siguiendo la teoría de la integración comercial expuesta por Bela Belassa en 1964, a medida que se va logrando cada una de las condiciones anteriormente mencionas, el proceso de liberalización comercial se va ubicando una etapa determinada cuyo fin supremo es la integración económica plena.

¹Zona de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común, Unión Económica y Comunidad Económica

Los primeros aportes teóricos sobre la liberalización comercial, se inician desde la misma teoría del comercio internacional expuesta por Adam Smith en 1776 en su famoso libro “*La Riqueza de las Naciones*”, en el cual, las relaciones económicas entre los países, el flujo de capitales, el intercambio de tecnología, el comercio internacional y los flujos de factores de producción, ya eran contemplados como elementos claves en el desarrollo de los países.

Desde el siglo XVI, hasta mediados del siglo XVIII, fundamentados en la visión mercantilista del comercio, países como Inglaterra, España, Francia y Holanda, hacían grandes esfuerzos por vender más de sus bienes que los que le compraban al resto del mundo, bajo el convencimiento de que ello les garantizaba más riqueza². Esta riqueza se representaba en los pagos a sus mercancías, los cuales deberían ser en metales preciosos.

En el 1776, Adam Smith postulaba el principio de la Ventaja Absoluta, la cual consistía en que un país debería especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales pudiera producir más eficientemente³, y que importara los que no pudiera producir de manera más eficiente. A su vez, Smith planteaba que el libre comercio garantizaría que se obtuvieran beneficios de flujo de intercambio de bienes entre países al evitar barreras en estas transacciones. (Krugman, 1995, P. 962).

Posteriormente, a principios del siglo XIX, David Ricardo explicó la denominada ley de Ventajas Comparativas (Reinert, 2007 P. 309), que consiste en que si un país no tiene una ventaja absoluta, puede sin embargo, producir bienes o servicios, en los cuales tenga una menor desventaja absoluta. Esto significaría que un país puede obtener beneficios del comercio internacional así no sea el más eficiente en producirlo, y debe importar aquellos bienes en los cuales la desventaja absoluta sea mayor, logrando de esta forma, optimizar los beneficios del comercio internacional. Esta ventaja comparativa se obtiene gracias a los menores costos de oportunidad en los que incurre el país, es decir al aprovechar el mejor uso alternativo de sus factores de producción.

² Mun, Tomas (1978), describe muy bien las ventajas que trajo consigo el comercio internacional para el desarrollo económico de Inglaterra y algunos países de Europa.

³ Este término hace referencia a la “teoría del valor trabajo” postulada por Adam Smith (1776) y que posteriormente fuera explicada con mayor detalle por David Ricardo (1817), la cual sugiere que el valor de los bienes depende del trabajo necesario para producirlo, por lo que para tener una ventaja absoluta en la producción de un bien, el costo de producción del mismo debe ser menor en términos absolutos con respecto a los costos de otros países, es decir, se debe producir con menos mano de obra o en menor tiempo. Dicha ventaja puede provenir de condiciones naturales favorables (minas, campos fértiles, etc), de un costo de producción bajo (salarios), o superioridad tecnológica.

En este punto, es importante señalar que el origen de la teoría del comercio internacional se basa en el principio de las barreras naturales existentes a la movilidad de trabajadores y capital, razón por la cual, las economías de dos países no podrían ser consideradas como una sola, y las leyes de igualación de salarios e igualación de tasas de utilidad que se generan bajo un modelo de competencia perfecta no se efectuarían, ya que estas dependen de la libre movilidad de los factores antes mencionados (Smith, 1776).

A partir de lo anterior se entendería que el comercio exterior de los diversos países están regulados por leyes de intercambio que no se basan en la equivalencia de valores producidos, puesto que la movilidad de factores es restringida, sino que se basa en la maximización de las cantidades existentes de mercancías en el mercado. En otras palabras, el propósito del comercio exterior es incrementar la cantidad de bienes y servicios existentes en una economía, para así, traer mayor bienestar a cada país involucrado en el comercio internacional.

Sin embargo, como Smith (1776) lo señalaba, el intercambio de bienes está regulado por el valor del dinero y por consiguiente de las existencias del mismo que hallan entre los países comerciantes; pero, como los valores intercambiados en el comercio internacional no tiene un valor intrínseco equivalente, las transacciones comerciales se efectúan a partir del valor monetario de la mercancía en relación al valor de la mercancía dada a cambio. En otras palabras, la equivalencia del intercambio en el comercio internacional se da en el campo monetario y no en el valor trabajo de los bienes.

Dado lo anterior, cuando los gobiernos de los países protegen sus productos a través de la implementación de tarifas arancelarias sobre los bienes y servicios importados, se le está sumando una carga monetaria al precio de los productos, que es transferida al país exportador, dando como resultado que el precio monetario internacional se incremente y por lo tanto, se distorsionen los patrones del comercio. Esto implica que para mantener las cantidades de bienes transados en el comercio internacional, se debe producir una redistribución de la masa monetaria que afectaría el poder adquisitivo de los países, y daría como resultado, una disminución de las cantidades comerciadas (Smith, 1776).

Así pues, los aranceles se convierten en un elemento perjudicial para alcanzar un mayor bienestar social desde el punto de vista de la demanda, ya que incrementan los precios de los bienes,

conllevando a una natural reducción de las cantidades de bienes intercambiados en el mercado, debido a la pérdida de poder adquisitivo. Por tal motivo, desde finales del siglo XVIII hasta nuestros días los economistas clásicos y neoclásicos han abogado por la liberación de los mercados y la integración económica de los países del mundo; bajo esta perspectiva, es que surge en la teoría económica, el actual y vigente modelo de integración económica.

De acuerdo con la teoría de la integración económica expuesta por Belassa (1964), ésta es un proceso comercial en donde se están implícitos aspectos como el comercio de bienes y servicios, pagos internacionales, problemas monetarios, transporte y comunicaciones, finanzas y seguros, movilización de personas, entre otros.

Estos procesos comerciales, según Belassa (1964, P. 2) están constituidos por cinco etapas: 1) Zona de Libre Comercio, 2) Unión Aduanera, 3) Mercado Común, 4) Unión Económica y 5) Comunidad Económica. Además de estas cinco etapas, Basaldúa (1999, P. 14) identifica una etapa previa a estos procesos que comerciales denominada área de preferencias arancelarias, por lo que en la presente investigación se hablará de 6 etapas en el proceso de integración.

El área de preferencias arancelarias: Se constituye en una primera etapa en donde los Estados que deciden comerciar, pactan un acuerdo mediante el cual se comprometen a brindar a sus respectivas producciones, un trato preferencial en comparación al que se le otorga a terceros países, es decir, se otorgan rebajas arancelarias entre los productos que dichos Estados transan entre sí. (Griswold, 2003, p. 3-6).

Dentro del área de preferencias arancelarias, Basaldúa identifica tres etapas: área de preferencias arancelarias propiamente dicha, en la cual las concepciones son exclusivamente a los derechos aduaneros en la exportación e importación de mercancías; área de preferencias aduaneras, en la cual no sólo se limitan las restricciones arancelarias, sino que también se consideran otros tributos aduaneros que se aplican en las exportaciones e importaciones; y área de preferencias económicas, que incluye además de los aspectos de las anteriores áreas, un tratamiento discriminatorio de la mercadería extranjera una vez que ésta ha sido importada (Wusheng, y Jensen 2005, P. 375-405).

La zona de libre comercio: Con los objetivos de promover las condiciones para una competencia justa entre los Estados que pretenden comerciar, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del acuerdo comercial y la solución a controversias, se crea, después de la área de preferencias arancelarias, una zona de libre comercio, en la cual los Estados que se encuentran en el proceso de intercambio comercial, acuerdan suprimir totalmente las tarifas arancelarias y las otras barreras cuantitativas al comercio recíproco, pero conservando cada uno de los Estados, la autonomía e independencia con respecto al comercio con terceros Estados (Panagariya, 1996).

En esta etapa, los Estados deben de implementar instrumentos que permitan identificar el origen de los productos, para poder diferenciar entre los bienes que se generan en la zona de libre comercio, y las que provienen de otros Estados por fuera de esta zona, puesto que los únicos productos que deben de ser beneficiados del libre comercio deben de ser los originarios en cada uno de los Estados de la zona.

Unión Aduanera: Cuando se ha logrado una zona de libre comercio, se identifica otra etapa de la integración económica denominada la unión aduanera, en la cual además de liberar el comercio, por medio de la eliminación de los aranceles entre los Estados, éstos adoptan una tarifa externa común para los terceros países (Lipsey y Lancaster, 1956).

Arnaud (1996, P. 25) sostiene que la unión aduanera perfecta se caracteriza por la completa eliminación de cualquier gravamen arancelario entre los Estados, el establecimiento de una tarifa uniforme sobre las importaciones de terceros Estados y la distribución de los ingresos aduaneros entre los Estados miembros, conforme a los lineamientos pactados inicialmente entre éstos. Cabe resaltar que, en la unión aduanera, debido a la unificación en un arancel común para terceros Estados, se eliminan las normas de origen, lo que genera que los bienes procedentes de cualquier bien de procedencia extranjera que haya sido ingresado legalmente, posee libre circulación en el espacio geográfico de la unión aduanera (Belassa, 1964, P. 2).

Lo anterior sugiere que cualquier negociación con el exterior debe de hacerse en bloque y no por cada Estado por separado, lo que de cierta forma, desvela un poco el re direccionamiento que posee la política comercial de cada Estado, en el proceso de integración económica; en otras

palabras, dado que en la unión aduanera se crea una coordinación de las políticas macroeconómicas y se establecen reglas comunes aplicables de manera uniforme no solamente a los Estados participantes, sino también a las personas físicas y jurídicas que en ellos habitan, se va cediendo o delegando la autonomía propia de cada Estado en crear sus propias políticas comerciales a el bloque o Estados miembros de la unión, en conjunto (Bagwell y Staiger, 1997).

El Mercado Común: Una vez lograda la unión aduanera, se llega a un mercado común, en el cual los Estados miembros agregan la posibilidad de la libre circulación de personas, servicios y capitales sin discriminación alguna entre ellos; lo que al final genera libre circulación de los factores productivos (García, 1996, p. 149).

En este punto de la integración económica, los Estados miembros gozan de un mercado sin aduanas internas ni barreras tarifarias entre ellos, de una política comercial común y de un libre desplazamiento de los factores de la producción (capital, trabajo, bienes y servicios), lo que sugiere que cada uno de estos Estados, debe unificarse con el objeto de asegurar las condiciones de libre competencia en el ámbito del mercado interior común, generando normas que no sólo eliminen las barreras que impiden el libre comercio, sino que también creen unas reglas de competencia en relación a las prácticas restrictivas de reparto o de explotación de los mercados imputables a las empresas (Belassa, 1964, P. 4).

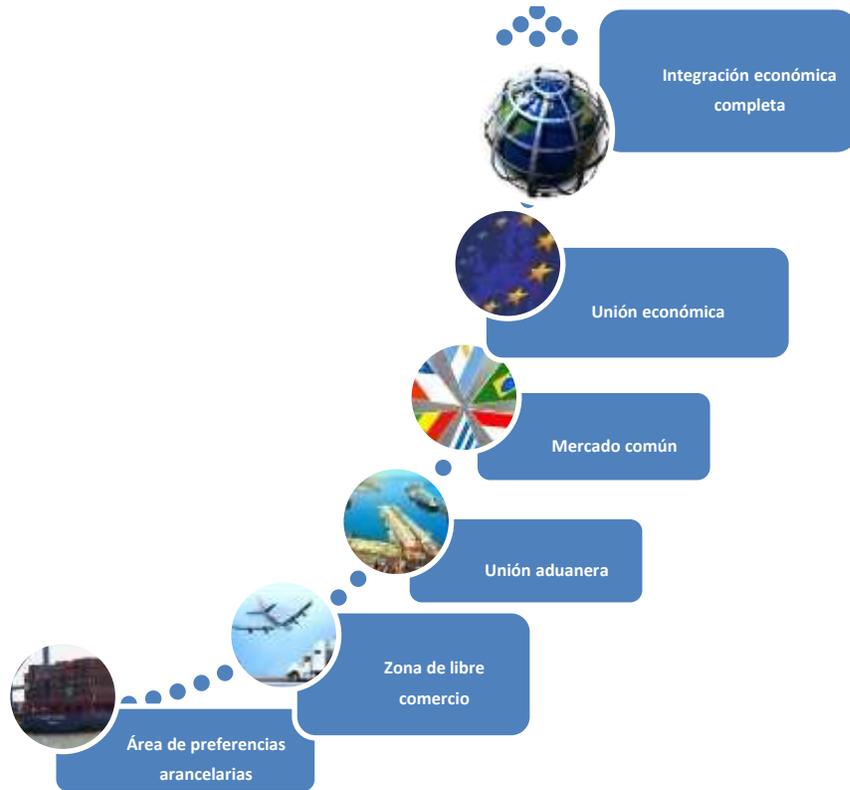
En otras palabras, lo que se puede observar al lograrse el mercado común, es que los Estados, se ven obligados a crear los primeros organismos de carácter supranacional, evidenciando una transferencia de soberanía de cada uno de éstos en términos de políticas públicas, específicamente económicas y comerciales (Sweet y Sandholtz, 1997).

La Unión Económica: Tras alcanzarse el mercado común, la siguiente etapa de la integración económica es la unión económica, en la cual los Estados, le incorporan al mercado común, la consolidación de una armonización de las políticas económicas nacionales, entre ellas la monetaria, financiera, fiscal, industrial, agrícola, etc., con la finalidad de eliminar las discriminaciones que puedan hallarse de las disparidades entre las políticas nacionales de cada uno de los Estados que la componen. Entre estas políticas, se destaca en la política monetaria, la creación de un Banco Central común y la adopción de una moneda común, con lo que se perfecciona una unión monetaria (Lerena, 1985).

La Integración Económica Completa: Finalmente, la sexta etapa del proceso de integración económica de los Estados es la integración económica completa. En esta etapa los Estados involucrados no sólo tienden a armonizar, sino a unificar las políticas en el campo monetario, fiscal, social, etc., e incluso, se unifican cuestiones referentes a las políticas exteriores y de defensa. En esta instancia de integración, se requiere el establecimiento de una *autoridad supranacional* cuyas decisiones obliguen a los Estados miembros; lo que en otras palabras sería, la generación de un gobierno supranacional encargado de la coordinación y formulación de políticas en los Estados miembros, lo que se convierte en la transferencia total de soberanía a la autoridad supranacional (Belassa, 1964).

El Gráfico 1, resume las etapas de la integración económica expuesta por Belassa (1964), mostrando el proceso ascendente en el que cada una se va logrando, hasta llegar a una integración completa.

Gráfico 1. Etapas de la Integración Económica



Fuente: Mendoza, 2012 con base en Belassa (1964)

Lo expuesto anteriormente, esclarece como en un proceso de liberalización comercial, el fin supremo es una integración económica completa, en donde los países participantes se comporten como una sola nación, siendo cada uno de ellos, una subregión, dentro de esa nueva configuración socioeconómica de la población. Precisamente, este aspecto es el que ha causado mayor resistencia dentro de los procesos integracionistas que se han desarrollado en el mundo a lo largo de la historia, y han hecho que en muchos casos, se cree un retroceso en el proceso integrador y se opte por encontrar nuevas soluciones con menor grado de integración como los TLC's, que como se mencionó anteriormente, hacen referencia a los acuerdos que hacen dos o más países, en materia de bienes y servicios, derechos de propiedad intelectual, inversión, cooperación, servicios, y demás variables económicas, mediante la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre los participantes del acuerdo (Griswold, 2003, p. 3-6).

1.5.3. Marco Histórico del Proceso de Liberación Comercial

1.5.3.1. Evolución del Proceso de Liberalización a Nivel Internacional

Para comprender el concepto de integración económica tal como es concebido actualmente, es pertinente conocer su origen y evolución histórica. Durante la edad moderna (siglos XVI al XVIII) y con la teoría mercantilista en boga, surge el primer concepto de integración económica, el cual era visto en un sentido más restrictivo y sencillo como una integración a nivel nacional (entre regiones de un mismo país) y no internacional.

Se debe comprender que al inicio de estos tiempos, y durante el fin del feudalismo, las transacciones comerciales, a través de los diferentes espacios geográficos nacionales, estaban fuertemente restringidas por altos gravámenes e impuesto de renta sobre las personas, dadas su pertenencia a una tierra específica; es decir, existían impuestos a la movilidad tanto de mercancías, como de los mismos comerciantes (productores), y por supuesto, de los consumidores (Herrera, 2004, P. 2).

Cabe mencionar que hasta finales del siglo XV, el sistema económico dominante en el mundo era el sistema feudalita, el cual tenía como base fundamental de su sistema económico, el arraigo de los bienes producidos y la fuerza laboral a la posesión del feudo. Esto implicaba que para el señor

feudal mantuviera el dominio de los bienes transados en su territorio, se debían poner altos gravámenes e impuestos tanto a la movilidad de factores como de bienes y servicios (Romero, 2003).

En este periodo de la historia, es importante tener en cuenta que para que se diera la transición de las políticas comerciales hacia un modelo de integración nacional, fue vital la creciente centralización de poder que llevaron a cabo los gobiernos de aquel tiempo; puesto que sin dicha acción hubiese sido imposible quebrantar los viejos esquemas tradicionales de política que regían la vida económica y comercial de los países en aquel momento (Romero, 2003).

Con este cambio en los sistemas políticos nacionales, y teniendo como objetivo primordial el mayor desarrollo económico, los gobiernos de este tiempo promovieron, a través de diferentes políticas, la integración económica interna de las regiones en sus países. Ello implicaba, naturalmente, la eliminación de todos los gravámenes, impuestos y rentas, que obstaculizaban la libre movilidad de los factores en la economía (productores, consumidores y comerciantes), pero manteniendo altas barreras arancelarias para el comercio con otros países (Conesa, 1982, P. 4). Este fue el primer fenómeno de integración económica vivido en la historia de la humanidad, “la integración económica nacional”.

El caso más representativo de esta época y la de la posterior crisis de este sistema económico y comercial (mercantilismo) que daría a luz un nuevo orden económico conocido como capitalismo, es el imperio español. De acuerdo con Fisher (1985), durante la época colonial en América Latina, España estableció lo que se llamó el pacto colonial, el cual consistía en que la metrópoli española obtenía los metales preciosos necesarios para fomentar la riqueza de la nación desde las colonias, a cambio de la protección militar que ésta le otorgaba a las mismas, y la posibilidad de apertura comercial hacia otros mercados. Lamentablemente, como Fisher (1985) lo señala, este influjo de metales preciosos hacia España produjo un enorme proceso inflacionario que condujo a la crisis económica de la nación y su decaimiento como potencia mundial.

Este último acontecimiento, fue consecuencia de la incapacidad de España de articular una política industrial eficaz en una situación de impuestos y consumos altos, ruinosos conflictos internacionales y falta de talento empresarial (Fisher, 1993). Esta situación puso en evidencia las falencias del sistema mercantilista, y la necesidad de un cambio de sistema económico que

reanimara los sistemas productivos y el comercio internacional, dando paso al que se denominaría sistema capitalista, basado en la división técnica del trabajo (Connard, 1959)

A partir de este momento, y con los excedentes en la producción ocasionados por las múltiples bondades del sistema manufacturero, las economías nacionales entran un amplio interés por comenzar a establecer rutas comerciales que trasciendan sus fronteras, y permitan llevar los excedentes de la producción a mercados en los cuales estos bienes sean deficitarios; de esta forma, surge la “integración económica internacional” (Conesa, 1982, P. 4).

Fuertemente apoyados en las teorías de la mano invisible del mercado de Smith (1776), y la teoría del libre comercio ricardiana (Ricardo, 1817), los Estados-Nación comenzaron a abogar por la liberación de las tarifas arancelarias, que impedían la entrada y salida de mercancías de un país a otro, buscando la firma de acuerdos comerciales que dieran preferencias arancelarias a sus productos en la entrada al mercado de un determinado país, en relación a otros países que pudieran ser considerados una competencia directa para la mercancía del país en cuestión.

Precisamente, el principal exponente del cambio de modelo económico en esta época fue el imperio británico, de donde era originario David Ricardo. Tras finalizar las guerras napoleónicas en 1815 y con las graves consecuencias que le trajeron a Gran Bretaña, en materia de suministros alimenticios y el bloqueo continental impuesto a Europa, surgió la teoría del libre comercio, la cual planteaba que la solución al problema de abastecimiento de alimentos para la población británica era la libre importación de estos desde los países aliados y las diversas colonias, a cambio de un fuerte intercambio de bienes y mercancías manufacturadas, en las cuales el país era altamente competitivo (Mun, 1978).

Esta nueva lógica comercial dio grandes resultados rápidamente, razón por la cual las demás potencias imperialistas de la época, comenzaron a adoptar estas políticas comerciales en sus propios países, generando un ampliado mercado internacional que sentaría las bases para una verdadera integración económica y comercial entre países (internacional). La Tabla 1, muestra las tasas arancelarias medias en productos manufacturados de algunos países durante el siglo XIX.

Tabla 1. Tasas Arancelarias Medias (%) en Productos Manufacturados de Algunos Países Durante el Siglo XIX (Ad Valorem y ponderadas por Volumen de Comercio).

	1820	1875
Alemania	8-12	4-6
Austria	Tasas extremadamente elevadas	15-20
Bélgica	6-8	9-10
Dinamarca	25-35	15-20
España	Tasas extremadamente elevadas	15-20
Francia	Tasas extremadamente elevadas	12-15
Italia	nd	8-10
Japón	Tasas extremadamente elevadas	5
Países Bajos	6-8	3-5
Reino Unido	45-55	0
Rusia	Tasas extremadamente elevadas	15-20
Suecia	Tasas extremadamente elevadas	3-5
Suiza	8-12	4-6
USA	35-45	40-50

Fuente: Tomada de Bairoch (1993)

Como se puede apreciar en la Tabla 1, la mayoría de países que eran potencias mundiales adoptaron una reducción arancelaria en sus economías a partir de 1820, año en el cual, la teoría de libre comercio ricardiana entra en aplicación.

Este primer fenómeno de integración económica internacional vivido hasta la aparición de las primeras organizaciones no gubernamentales de orden transnacional (después de la primera guerra mundial), fue en parte integrante, pero también fuertemente excluyente; pues si bien, se buscaba una mayor apertura de los mercados extranjeros para los productos nacionales, la competencia de las grandes potencias era tal, que se pretendía la exclusión de productos que no fuera de su país en los mercados en los cuales buscaban vender los suyos (Robson, 1980).

Esta forma de integración económica internacional parcializada, llegó a su abrupto final, con la entrada en escena de la primera guerra mundial. Al momento de la finalización de esta guerra, y con el fin de evitar el surgimiento de una nueva contienda de tan magno tamaño, los países del mundo entraron en una conciencia colectiva de mayor integración económica, en un sentido multilateral y no solamente bilateral, como se presentó durante el siglo XIX (Schwelb, 1965, Art 23).

Es así, como en 1919 surge la Sociedad de Naciones (entidad predecesora de la Organización de Naciones Unidas - ONU), la cual si bien, no se fundamentó en buscar la integración económica internacional, sino la integración en otros ámbitos políticos como el de evitar el surgimiento de nuevas guerras, permitió fundar las bases de un nuevo sistema de integración económica multilateral que se consolidaría en la década de los 50's con la aparición de la Economic Cooperation Administration (ECA)⁴ por parte de Estados Unidos, para ayudar a sus aliados europeos en su defensa contra la Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas (URSS) en la Guerra Fría; mientras que la URSS creó el Kominform⁵ como respuesta a este movimiento integrador de los países capitalistas (Tinbergen, 1954).

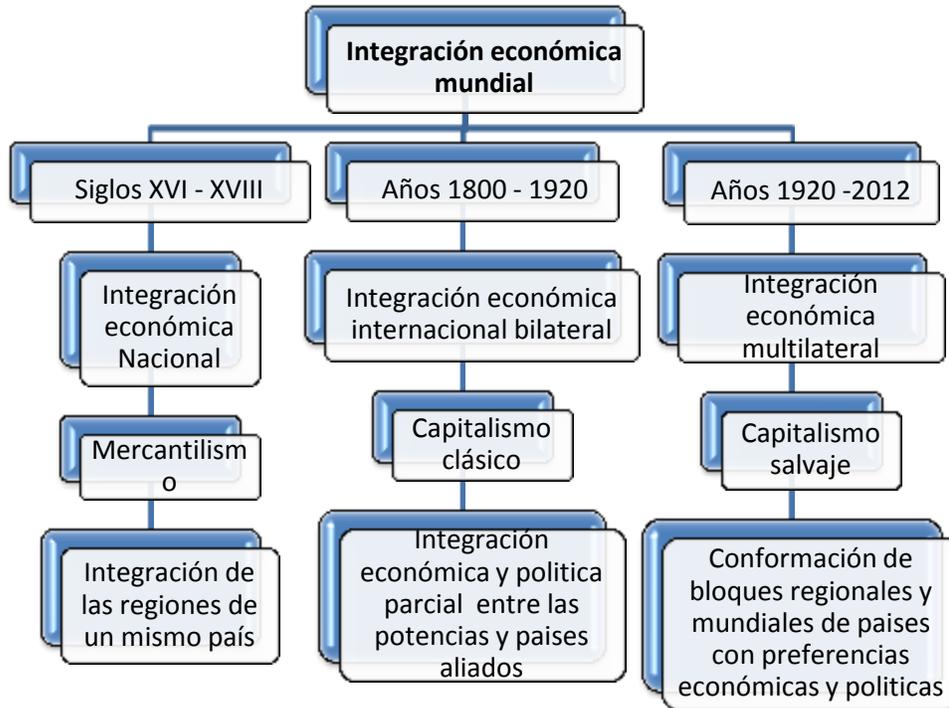
Con la puesta en marcha de esta nueva lógica macro-integradora, surgen los grandes bloques comerciales existentes hoy en día, de los cuales la Unión Europea de Naciones (UE) y EE.UU. se vislumbran como sus máximos expositores, además, de otros bloques comerciales como la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Mercado Común del Caribe (CARICOM), en el caso de América Latina. En estos, la integración económica internacional, bajo el trasfondo geográfico de la integración de grandes regiones continentales, busca la creación de grandes mercados transnacionales que permitan a los nuevos bloques de naciones competir entre sí (Vacchino y Solares, 1992, P. 70).

El Gráfico 2, resumen esquemáticamente la evolución del proceso de integración económica internacional.

⁴La ECA era la entidad responsable del financiamiento para la reconstrucción de Europa tras la Segunda Guerra Mundial, en el marco del Plan Marshall, que buscaba la reconstrucción de Europa ante la amenaza latente del comunismo representado por la Unión Soviética (Tinbergen, 1954).

⁵La Kominform (acrónimo en ruso de Oficina de Información de los Partidos Comunistas y Obreros) era una organización para el intercambio de información y experiencias entre los partidos comunistas (Lozano, 2007).

Gráfico 2. Evolución de la Integración Económica Mundial



Fuente: Mendoza, 2013

El modelo integrador de bloques regionales, aunque con una visión integradora mucho más amplia del alcance de la integración, aún presenta fuertes sesgos de exclusión ocasionado por la competencia entre los bloques. Esto significa que, si bien la visión integracionista es cada vez más “amplia” esta situación resulta ser aparente, ya que el resultado de dichos movimientos sigue siendo el de creación de barreras al comercio que permita fortalecer las producciones domésticas versus la generación de valor en el extranjero, en una línea que sigue el mismo principio que aplicaban las grandes potencias del siglo XVIII y XIX en el modelo de comercio bilateral.

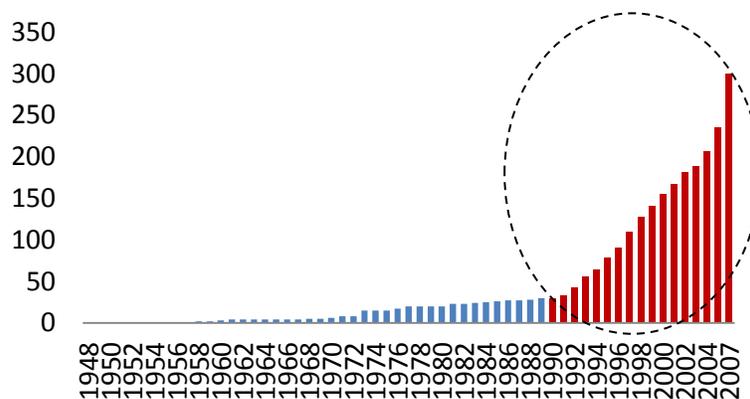
En otras palabras, lo que esto implica es que los Estados-Nación han reconocido su incapacidad para establecer un sistema de ordenamiento mundial hegemónico en el cual, su supremacía política esté basada en la superioridad comercial, productiva y tecnológica, puesto que en la actual era de las comunicaciones y de la informática, el conocimiento innovador resulta casi imposible de retener de forma exclusiva.

En este contexto, los Estados-Nación se han volcado sobre la formación de bloques supra-nacionales con países “emparentados” o “filiales” según características históricas, culturales o geográficas comunes, que les permita conformar entre sí un bloque que se pueda comportar hacia el exterior como si fuera un solo Estado-Nación, proveyendo de esta forma una nueva forma de orden político mundial en el cual los actuales Estado-Nación logran una mayor cuota de poder hegemónico a través de la renuncia a ciertos aspectos tradicionales e la soberanía nacional en los bloque de naciones.

Esto se ve reflejado esencialmente en el hecho de que los tratados comerciales que conforman los diferentes bloques regionales tienen como objetivo común, la creación de políticas arancelarias que favorezcan el libre comercio interno entre países, como si al hablar de países, se tratase de regiones que conforman un mismo país. De igual forma, buscan establecer una política arancelaria común en relación a los países no miembros de su bloque, con el fin de que los productos “domésticos” (entendiendo por domésticos, la producción de mercancías global del bloque) obtengan una mayor cuota de mercado en las economías exteriores.

El Gráfico 3, muestra la evolución de la firma de acuerdos regionales en el mundo en el periodo 1948-2007. Se destaca la tendencia creciente de acuerdos regionales durante este periodo, el cual comenzó un vertiginoso ascenso a partir de la década de 1990, con la Ronda de Uruguay del GATT, en la que un total de 117 países firmaron un acuerdo sobre la liberalización comercial, creando la Organización Mundial del Comercio.

Gráfico 3. Evolución de los Acuerdos Regionales en el Mundo 1948-2007 (Acumulado)



Fuente: Mendoza, 2013 con base en OMC, 2009

Ante el anterior panorama, las grandes potencias que aún no se resignan a la idea de poder establecer un orden hegemónico unilateral, han cambiado su estrategia en las décadas actuales hacia los patrones de integración del comercio bilateral. Esto significa que los mayores Estados-Nación actuales desean fragmentar la cuota de poder político que han adquirido los grandes bloques supranacionales para de esa forma, obtener mayores participaciones en cada uno de los mercados nacionales y elevar de esta forma, el beneficio económico del comercio.

1.5.3.2. Tendencias de la Integración Económica Internacional

Como se mencionó anteriormente, el modelo de integración económica internacional multilateral surge en la década de los años 20's, cuando se funda la Sociedad de Naciones (SN) por parte de Estados Unidos, algunos países europeos como Francia, Gran Bretaña, y otros como Rusia y Japón, con el fin de evitar el surgimiento de un nuevo conflicto a escala mundial, como en la entonces llamada Gran Guerra (Primera Guerra Mundial). Durante alrededor de 20 años, la SN operó buscando establecer los códigos de buena conducta necesarios para mantener el Status-Quo de la paz internacional, y de esta manera mantener abierta la rutas de comercio entre países.

Con el estallido de la Segunda Guerra Mundial, la SN se desmorona y el cumplimiento de su objetivo es interrumpido, hasta la fundación de la ONU en 1947; a partir de entonces, entre los primeros actos de la ONU se da la creación y conformación de un código de buenas conductas comerciales, conocido como el GATT (General Agreement Tariffs and Trade - Acuerdo General de Tarifas y Comercio, por su traducción al español⁶, el cual permitiría la integración económica internacional multilateral, buscando abolirlas principales causales de las anteriores guerras mundiales (Pescatore, 1997, P. 68).

Este acuerdo impulsado básicamente por los Estados Unidos, tenía como trasfondo el permitirle a este país restaurar las economías de los países que intervinieron en la Segunda Guerra Mundial (especialmente los países europeos y asiáticos) y que por su puesto, estaban sumamente endeudados con ellos. A partir de lo anterior, Estados Unidos buscaba promover un acuerdo de libre comercio con el cual pudiera inundar las economías de estos países en restructuración con sus mercancías o productos y así, abrir un horizonte comercial a futuro que les permitiera a su

⁶Para mayor información sobre el GATT, ver el link http://www.wto.org/spanish/tratop_s/gatt_s/gatt_s.htm , recuperado el 6 de enero de 2012.

aparato productivo expandirse, logrando el pleno empleo y el 100% de la utilización de su capacidad instalada (Witker y Hernández, 2002, P. 57).

Como marco institucional para la creación del GATT, se fundó la Organización Internacional del Comercio (OIC)⁷ durante la Ronda de la Habana en 1947, bajo el auspicio de la ONU. Esta institución apoyada inicialmente por los 23 países firmantes del GATT, no se consolidó debido a la negativa del congreso de los Estados Unidos para aprobar la integración de este país a la OIC, por lo cual, en 1950 deja de existir formalmente, dejando al GATT como único marco institucional regulador del comercio mundial (OIC, 1947).

De esta forma, el GATT se constituyó formalmente con el fin de contribuir al mejoramiento de los niveles de vida, lograr el pleno empleo, aprovechar los recursos mundiales, desarrollar la producción y el intercambio de mercancías y fomentar el desarrollo económico (OIC, 1947). Eventualmente, estos objetivos se trataron de consolidar mediante la implementación de nuevas rondas de negociación⁸, en las cuales se aprobaban nuevas exenciones arancelarias y reglamentaciones comerciales, como el antidumping⁹ (Witker y Hernández, 2002, P. 60).

1.5.3.2.1. El Contexto Europeo de Integración

Bajo el espíritu integracionista del GATT muchos acuerdos internacionales comenzaron a surgir alrededor de todo el mundo; acuerdos que, conforme a la visión del GATT, buscaban alcanzar una integración económica internacional multilateral, pero que paradójicamente, al mismo tiempo eran excluyentes respecto a los países que no eran parte de estos acuerdos, de esta forma, surgen los llamados bloques económicos regionales. El primero de los de los bloques en surgir, y por consecuencia, el más consolidado en la actualidad fue la Comunidad Económica Europea (CEE), conocido actualmente como la Unión Europea (EU), cuyos intentos predecesores fueron el

⁷ Este organismo no-gubernamental fue el predecesor de la Organización Mundial del Comercio (OMC), como institución reguladora de los acuerdos comerciales internacionales. Según Witker y Hernández (2008), la OIC tenía como objetivo principal: “regular la materia estrictamente comercial, en cuanto al intercambio de bienes y productos, y que se encargaría de supervisar y aplicar las disposiciones de un convenio internacional al respecto” (P. 52).

⁸ Ronda de Ginebra (abril, 1947), Ronda de Annecy (1949), Ronda de Torquay (1951), Ronda de Ginebra (1956), Ronda Dillon (1962), Ronda Kennedy (1967), Ronda de Tokio (1973-1979), Ronda de Uruguay (1986-1993) y Ronda de Doha.

⁹ El dumping es la práctica de competencia desleal que se basa en expulsar del mercado al competidor mediante una guerra de precios

Tratado de Bruselas de 1948¹⁰ y la Comunidad Económica del Carbón y el Acero (CECA) en 1951¹¹.

El Tratado de Bruselas de 1948 constituía la llamada “Unión Occidental”, como organización de defensa y seguridad, entre Francia, Bélgica, Reino Unido, Luxemburgo y Países Bajos, cuyo fin era establecer un pacto de mutua ayuda entre sus Estados miembros en el caso de recibir una agresión por parte de otros países del mundo, la cual pasó a llamarse Unión Europea Occidental con la inclusión de Alemania Occidental e Italia en el tratado. Sin embargo, esta unión perdió importancia para la cohesión de Europa, por la puesta en marcha de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), como entidad encargada de la defensa y seguridad del “mundo occidental capitalista” en contra del bloque socialista dirigido por la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (U.R.S.S.).

Por su parte, la CECA firmada por Francia, Alemania Occidental, Italia y los países del Benelux (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo), surgió en 1951 como un acuerdo de libre comercio para la circulación del carbón, el mineral de hierro, la chatarra y el acero; fomentando el libre acceso a las fuentes de producción entre sus Estados miembros (Mikesell, 1958). Adicionalmente, en el marco de la CECA se crea una alta autoridad común, que supervisa el mercado y el respeto de las normas de competencia, además de que velaba por la transparencia de los precios, colocando las primeras bases de la posterior conformación de la CEE.

Cabe destacar que, uno de los intentos de la CECA por promover una mayor integración europea fue la creación de una Comisión Europea de Defensa (CED) en 1952; la cual retomaba el objetivo formulado en el tratado de Bruselas de 1948, en cuanto a formar una entidad de defensa exclusivamente europea para protección de sus Estados miembros. Sin embargo, esta iniciativa no tuvo éxito, puesto que el gobierno francés no aprobó dicho acuerdo, relegando de momento, la defensa de los intereses nacionales a la OTAN.

Bajo este contexto de integración en Europa, el 25 de marzo de 1957 se fundó la CEE, mediante la firma de los tratados de Roma¹² por parte de Alemania Occidental, Francia, Italia y Benelux, los

¹⁰Para mayor información de este tratado ver el link <http://www.annefrank.org>, recuperado el 13 de enero de 2012.

¹¹Para mayor ilustración del Tratado constitutivo de la CECA, ver el link http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/treaties_ecsc_es.htm, recuperado el 13 de enero de 2012.

¹²Para mayor ilustración de los Tratados de Roma, ver el link <http://www.pnsd.msc.es/Categoria2/legisla/pdf/i12.pdf>, recuperado el 13 de enero de 2012.

cuales contaban con el propósito de diluir las diferencias entre las naciones europeas y así evitar el surgimiento de un nuevo enfrentamiento bélico como lo fueron las dos guerras mundiales (Mikesell, 1958). En otras palabras, los intentos predecesores a la CEE (la Unión Europea Occidental y el CED), tenían como fin último evitar el conflicto bélico entre las principales potencias europeas por medio de un sistema de defensa unificado; sin embargo, ante la negativa de algunos miembros de ceder la soberanía de su defensa nacional a un ente supranacional, se buscó como medida alterna crear una mayor integración económica de sus miembros que desmotivará algún tipo de conflicto entre los mismos, creando la CEE (Berumen y Arriaza, 2006).

En este orden de ideas, la CEE se creó con el fin de establecer un mercado y aranceles externos comunes, una política conjunta para la agricultura, políticas comunes para el movimiento de la mano de obra y los transportes, y para establecer instituciones comunes para el desarrollo económico de las naciones signatarias (Berumen y Arriaza, 2006, P. 379).

Paralelamente con la conformación de la CEE, se firma el Tratado de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM)¹³, por parte de los mismos Estados miembros de la CEE, el cual tenía como objetivo principal, el desarrollo e independencia de una industria propia nuclear europea mediante la creación de un mercado común de equipos y materiales nucleares, así como el establecimiento de unas normas básicas en materia de seguridad y protección de la población, ya que por esa época, existía un déficit generalizado de energía tradicional, en la mayoría de países de Europa.

Posteriormente, en 1965 ante la creciente necesidad de profundizar la integración económica europea y dar mayor celeridad a los procesos administrativos y burocráticos de las instituciones supranacionales en Europa, se estable el Tratado de Bruselas de 1965, el cual unifica las 3 comisiones reguladoras de la economía europea que existían en el momento (CECA, CEE y EURATOM), bajo la autoridad de la CEE. Con esta nueva modificación a la integración europea, otros países de este continente comenzaron a adherirse al Tratado de Bruselas, los primeros en hacerlo fueron el Reino Unido, Dinamarca e Irlanda en 1972, seguido de Grecia en 1979, y de España y Portugal en 1985.

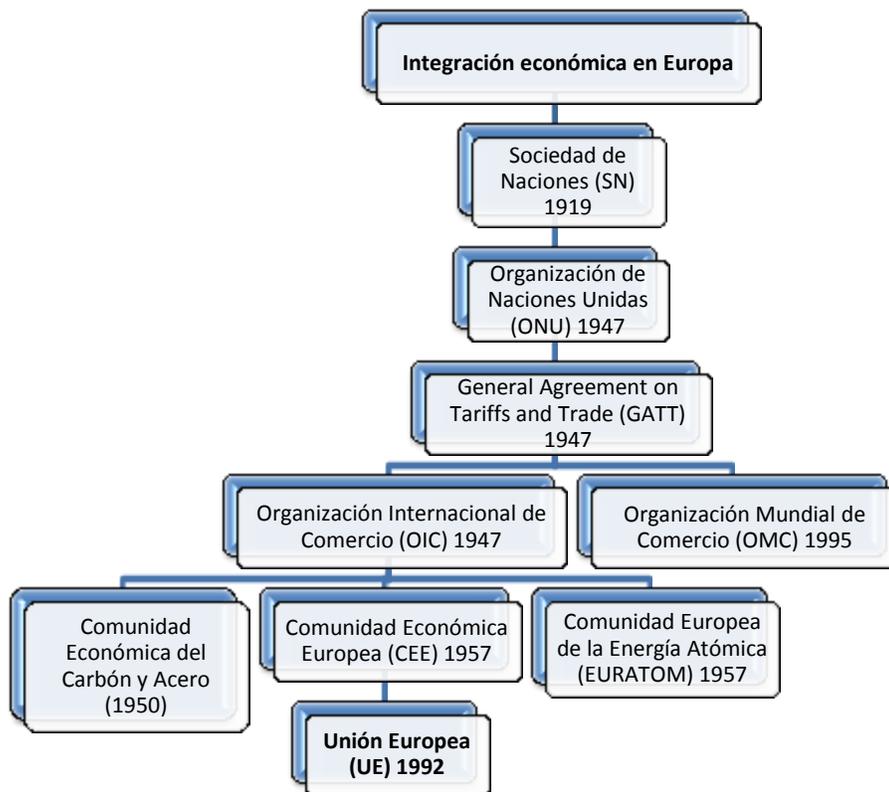
¹³Para mayor información del EURATOM, ver el link http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/treaties_euratom_es.htm, recuperado el 16 de enero de 2012.

Para 1986, los 12 Estados miembros de la CEE, retomaron los objetivos de integración económica expuestos mediante los Tratados Roma en 1948, y modifican los mismos, mediante el Acta Única Europea, con el fin de consolidar un estructura político-administrativa eficiente, que fuera más democrática y que ampliara las competencias comunitarias entre los Estados miembros, especialmente, en el ámbito de la investigación y el desarrollo, el medio ambiente y la política exterior común.

Con este nuevo paso en la conformación de un bloque económico y político en Europa, el 7 de febrero de 1992 se firma del Tratado de Maastricht¹⁴ por parte de los países miembros de la CEE. Este tratado da paso a una comunidad europea de mayor nivel de integración, que no sólo alcanzaba los rasgos económicos y políticos, sino los militares, llamado Unión Europea (UE).

El Gráfico 4, resumen esquemáticamente la evolución del proceso de integración económica en Europa.

Gráfico 4. Integración Económica en Europa



Fuente: Mendoza, 2013

¹⁴Para mayor ilustración del Tratado de Maastricht, ver el link <http://www.pnsd.msc.es/Categoria2/legisla/pdf/i77.pdf> recuperado el 13 de enero de 2012.

Con la conformación de la Unión Europea a partir de 1992 de sus doce estados fundadores, (Alemania, Italia, Francia, Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo, España, Reino Unido, Grecia, Dinamarca, Portugal e Irlanda) se prosiguen los intentos por consolidar la unión hecha hasta ese momento e incorporar nuevos miembros con el fin de dar un mayor alcance y poder al naciente bloque de naciones europeas. De esta forma, en 1994 se incorporan Austria, Suecia y Finlandia a la Unión Europea, extendiendo las fronteras en dirección al oriente, con lo cual se buscaba la integración de la Europa occidental con la oriental. Posteriormente, en 1999 se firma el tratado de Ámsterdam¹⁵ con el cual se establece una nueva normatividad legal en la que se consolidan los principios del libre mercado, favoreciendo la libre movilidad de mano de obra y capital, además de políticas económicas para la generación de empleo (Unión Europea, 1999, Tratado de Ámsterdam).

En febrero de 2001 se firma un nuevo tratado, conocido como el tratado de Niza¹⁶, en el cual la UE re estructura su marco legal para la adhesión de los nuevos miembros que venían en camino y la estructura institucional para el control interno de sus funciones. Con ello se lleva la adhesión de diez nuevos estados miembros en 2003 (Estonia, Lituania, Letonia, Polonia, República Checa, Hungría, Eslovaquia, Eslovenia, Malta y Chipre), y de Bulgaria y Rumania en 2005. A pesar de lo anterior, existen aún países que no han logrado su entrada a la Unión Europea como lo son Islandia, Croacia, Macedonia y Turquía, por razones económicas, políticas y culturales que van en contra de los lineamientos establecidos por la UE en el tratado de Niza (Unión Europea, 2001, Tratado de Niza).

Uno de los mayores logros establecidos por la Unión Europea fue la creación de la Eurozona en 1995 mediante la Acuerdo de Madrid¹⁷ (Unión Europea, 1995), en la cual se fijó una moneda única en 17 (Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Malta, Países Bajos y Portugal) de sus 27 países miembros, conocida como Euro, el cual entró en vigor a partir del 1 de enero de 2002 (Egeberg, 2001, P. 728-746).

¹⁵Para mayor ilustración del Tratado de Ámsterdam, ver el link <http://www.europarl.europa.eu/topics/treaty/pdf/amst-es.pdf> , recuperado el 13 de enero de 2012.

¹⁶Para mayor ilustración del Tratado de Niza, ver el link http://www.boe.es/legislacion/enlaces/documentos/ue/Trat_niza_es.pdf , recuperado el 23 de enero de 2012.

¹⁷Para mayor ilustración del Acuerdo de Madrid, ver el link <http://www1.dicoruna.es/ipe/euro/historia.htm> , recuperado el 24 de enero de 2012.

Bajo este contexto de integración económica europea, se dio paso a la conformación de un “poder legislativo único europeo”, mediante el Tratado de Lisboa de 2007¹⁸, el cual otorgaba a la UE la capacidad de legislar sobre política exterior de manera exclusiva, y algunos ámbitos de la política interior de sus Estados miembros, especialmente relacionados con la política monetaria; surgido a partir del fracaso de la iniciativa de establecer una Constitución Política Única para la UE en 2004.

De esta forma, Europa alcanza el nivel de integración económica y política más alto presente en un bloque de naciones constituido hasta la fecha. Sin embargo, paralelamente al proceso de unificación europea, en otras regiones del mundo se han ido adelantando diversos procesos de integración económica similares; que si bien no han cosechado los mismos triunfos de la UE, han reportado importantes logros para sus países miembros. Entre estos se encuentra los bloques económicos surgidos en América Latina, de los cuales, Colombia ha participado en la mayoría de ellos, tal y como se muestra a continuación.

1.5.3.2.2. El Contexto de Integración en América Latina

Por su parte, en Latinoamérica se comenzó en febrero de 1960, con la firma del tratado de Montevideo, un proceso integracionista buscaba la industrialización de los países latinoamericanos, para lo cual se fundó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), por parte de Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay. Esta organización tenía como principal objetivo, fortalecer la industria de bienes finales locales, a través de la protección de los productos finales, mediante altos aranceles, pero facilitando la producción doméstica, al liberar por completo la entrada de materias primas (Musacchio, 2007, P. 4).

En una primera fase, el acuerdo del ALALC establecía un sistema de preferencias arancelarias con un periodo transitorio de 12 años, en donde se perfeccionaría la zona de libre comercio mediante la eliminación gradual de los gravámenes y restricciones que incidían en la importación de productos originarios de cualquiera de las partes.

¹⁸Para mayor información del Tratado de Lisboa, ver el link http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/lisbon_treaty/index_es.htm, recuperado el 25 de enero de 2012.

Posteriormente el ALALC fue ampliado a 20 años, con el objetivo de conseguir un desarrollo económico en las zonas donde se presentaba mayor retraso, ofreciendo concesiones por parte de la asociación para estimular la instalación o expansión en determinadas actividades productivas. Sin embargo, este primer modelo de integración en Latinoamérica no abarcaba la totalidad del comercio y tenía claras tendencias proteccionistas, para el fortalecimiento interno de los países, con el objetivo de lograr una igualación en los niveles de desarrollo, razón que generó inconformidades por los países más desarrollados, pues se estaban viendo estancados por los bajos niveles de desarrollo de los otros países y el alto proteccionismo que estaba impuesto en contra de ellos, lo que generó su posterior desmantelamiento (CEPAL, 1974, P. 7-10).

Si bien, el ALALC sentó las bases para la conformación de un bloque regional más modernizado, como posteriormente sería el ALADI, generó la aparición de bloques regionales más pequeños dentro del continente, que si liberarían completamente los mercados, al asociarse entre países de niveles de desarrollo equiparables, evitando así, la gran causa de desaparición de la ALALC; entre estos, los primeros fueron el CARICOM y la CAN (conocido en sus inicios como Pacto Andino), durante la década de los 60's, y posteriormente, MERCOSUR, NAFTA, G-3 y ALBA, durante la década de los 90's.

Además de lo anterior, los países latinoamericanos buscaron construir un gran bloque latinoamericano de libre comercio, que simulara el modelo económico integracionista de la CEE, creando la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)¹⁹ en 1980, la cual remplazaba a la ALALC, y que tiene como principal objetivo reducir las tarifas arancelarias de todo el conjunto de bienes y servicios entre los países miembros, teniendo como método, además del acuerdo multilateral preestablecido durante mediante su conformación, fomentar la constitución de acuerdos bilaterales entre sus Estados miembros que por voluntad propia ahondaran en los beneficios comerciales fijados en la constitución de la ALADI, sin contar, con los acuerdos parciales que podrían ser firmados con los países latinoamericanos no miembros (Moreno, 2007, P. 155-178).

Ante el surgimiento de los diversos bloques regionales, que incluyen además de los mencionados, varios bloques de Asia y África, los países del mundo entero abogaron por la creación de un

¹⁹ Los países signatarios son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela

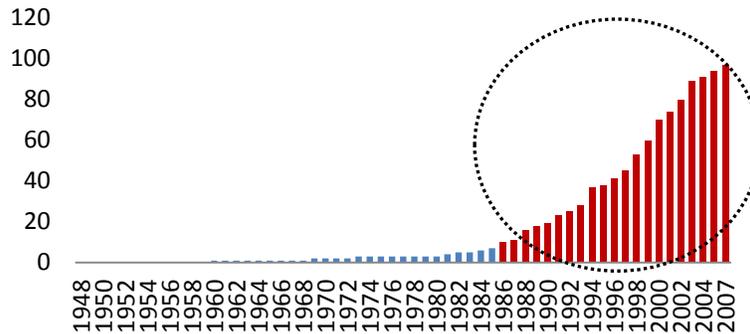
organismo multilateral de carácter no gubernamental, que reglamentara y regulara la evolución del todo el comercio mundial, y por ende de los bloques ya conformados. Es así como en 1993, tras la finalización de una nueva ronda del GATT en Uruguay²⁰, se consolida la idea de crear una nueva institución que regule los acuerdos comerciales y retome las funciones de la inexistente OIC, que sea capaz de abarcar la totalidad del comercio internacional. Este propósito se concreta en 1993 Marrakech (Marruecos) la Ronda de Uruguay, y se crea oficialmente la Organización Mundial del Comercio (OMC), en la cual se reforzaría y ampliaría el alcance del GATT (OIC, 1993).

Sin embargo, incluso antes de la fundación de la OMC, se había comenzado, a finales de los 80's, una nueva tendencia de integración económica, propagada por la principal potencia mundial (EE.UU), quien veía, a partir del fin de la Guerra Fría, en la conformación de los bloques económicos regionales que se habían formado alrededor del mundo (principalmente en la UE), una amenaza a su poder hegemónico sobre el comercio mundial. Por dicha razón, surgen los Tratados de Libre Comercio (TLC), como una forma de retorno a las tendencias integracionistas del siglo XIX, bajo un modelo de integración económica bilateral, entre una súper potencia, y las potencias satélites o Estados aliados.

Es así como comienzan a proliferar los TLC's, dando como resultado que actualmente países de América Latina como Chile tengan 46 TLC's, con igual número de países. El Gráfico 5, muestra la evolución de la firma de acuerdos regionales en América Latina y el Caribe en el periodo 1948-2007. Se destaca que la firma de acuerdos regionales en Latinoamérica sigue la tendencia creciente registrada a nivel mundial a partir de la década de 1990 (Gráfico 3), incluso, se puede decir que a partir de la década de 1980 este comportamiento ascendente se acelera, evidenciando que esta región no ha sido ajena a la tendencia registrada en el resto del mundo.

²⁰ Denominada la Ronda de Uruguay, que duro 7 años y medio, comenzando el 20 de septiembre de 1986 en Punta del este (Uruguay) y terminando el 15 de diciembre de 1993 en Marrakech (Marruecos)

**Gráfico 5. Evolución de los Acuerdos Regionales en América Latina y el Caribe
1948-2007 (Acumulado)**



Fuente: Mendoza, 2013 con base en OMC, 2009

- **Recapitulación**

En el desarrollo de este capítulo, se puede evidenciar que desde el siglo XVI, grandes teóricos económicos en el mundo, como Adam Smith (1776) y David Ricardo (1817) han encontrado en el comercio internacional, la manera de alcanzar un mayor desarrollo económico y social en la población, por lo que impulsaron, mediante sus sustentos teóricos, la necesidad de liberar el comercio entre las naciones, como requisito indispensable para el crecimiento y desarrollo de las mismas.

Respecto a lo anterior, se entiende que en los procesos de liberalización comercial, el principal objetivo es la eliminación o disminución de las barreras impuestas al comercio en cada país, creando las condiciones para una competencia justa que logre incrementar las oportunidades de inversión, proporcione protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establezca procedimientos efectivos para la aplicación de acuerdos y la solución de controversias, y fomente la cooperación regional y multilateral (Winters, 2004, p. 4-6).

Para alcanzar la liberalización del comercio, existen diversos medios que van desde acuerdos parciales de rebaja de aranceles de ciertos productos de la economía, hasta una vinculación e integración económica completa entre diferentes naciones del mundo. A lo largo de la historia, los métodos más utilizados para alcanzar la liberalización del comercio son los Tratados de Libre Comercio y la Integración Económica Regional.

Cuando se habla de un Tratado de Libre Comercio (TLC), se hace mención a los acuerdos que hacen dos o más países, en materia de bienes y servicios, derechos de propiedad intelectual, inversión, cooperación, servicios, y demás variables económicas, mediante la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre los participantes del acuerdo (Griswold, 2003, p. 3-6). Durante el Siglo XIX, este tipo de método de liberalización comercial fue el que predominó entre las mayorías de potencias del mundo.

Por otra parte, otro mecanismo de liberalización comercial es integración económica, la cual expresa la unión de agentes económicos o grupos poblacionales distintos en una sola sociedad, lo cuales eliminan todas las barreras institucionales al comercio y a los movimientos de factores, con el fin de conformar una única economía en la cual todos sus miembros dependan el uno del otro, para la producción, intercambio y comercialización de los bienes requeridos por cada uno de ellos (Polèse, 1981, p. 2). Para alcanzar dicho nivel de integración económica, diferentes autores a nivel mundial como Belassa (1964), Garcia (1996), Sweet y Sandholtz (1997), Basaldúa (1999), entre otros; han identificado que se deben de cumplir 6 etapas cada una prerrequisito de la otra: 1) Área de Preferencias Arancelarias, 2) Zona de Libre Comercio, 3) Unión Aduanera, 4) Mercado Común, 5) Unión Económica y 6) Comunidad Económica.

A nivel mundial, existen diversos ejemplos de grupos de países que han adelantado en el transcurso de la historia procesos de integración económica. El caso más consolidado hasta el momento es el de los países europeos, quienes han logrado alcanzar una unión económica (5 etapa), en la cual poseen un mercado común entre las naciones, con una armonización de las políticas económicas nacionales, entre las que se destaca, en materia de política monetaria, la creación de un Banco Central común y la adopción de una moneda común (Euro), como medidas avanzadas de integración.

A nivel regional, en Latinoamérica también se han desarrollados procesos de integración económica, los cuales si bien no han alcanzado el logro obtenido en Europa, han constituido esfuerzos considerables de libre comercio. Es así, como se han desarrollado iniciativas de integración como ALALC, CARICOM, ALADI, MERCOSUR y CAN, de los cuales, los dos últimos lograron alcanzar un mercado común (4 etapa) entre sus países miembros.

Ahora bien, a pesar de estos logros en materia de integración económica en el mundo, recientemente se ha dado un cambio en el mecanismo de liberalización comercial, y se ha retornado a los TLC, tal y como se desarrollo en el siglo XIX. Concretamente, a finales de los 80's, con el fin de la Guerra Fría, Estados Unidos identificó en la conformación de los bloques económicos regionales que se habían formado alrededor del mundo (principalmente en la UE), una amplia amenaza a su poder hegemónico sobre el comercio mundial. Por dicha razón, promovió nuevamente los TLC, como un modelo de integración económica bilateral, entre una súper potencia, y las potencias satélites o Estados aliados. Es así como comienzan a proliferar los TLC's, dando como resultado que actualmente países de América Latina como Chile tengan 46 TLC's, con igual número de países.

En este contexto, Colombia no ha sido la excepción y ha registrado una evolución normativa de sus políticas públicas comerciales, similares al resto de países de Latinoamérica, como se analiza en los resultados de esta investigación que se expone a continuación.

2. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. EVOLUCIÓN DE LA FORMULACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS COMERCIALES EN COLOMBIA

Para atender al objetivo de analizar la evolución de la formulación e implementación de las políticas públicas en materia comercial en Colombia, entendido como el proceso en el cual se diseñan e implementan las acciones que el Estado debe tomar para solucionar un problema identificado en la sociedad en materia comercial (Roth, 2002), debemos remontarnos a la época colonial del virreinato de Nueva Granada en el siglo XVIII, período durante el cual, se puede evidenciar los primeros indicios de comercio internacional.

Durante este periodo, la metrópoli española estableció políticas mercantilistas estrictas que impedían que la colonia tuviera relaciones comerciales con el mundo exterior, de manera que, el único destino de exportación como el único origen de las importaciones era España (conforme a las Ordenanzas de Bilbao, 1560); razón por la cual, las relaciones comerciales con otras potencias globales se efectuaban ilegalmente (Melo, 1984, p. 23).

Precisamente, esta situación generó altos precios en las mercancías transadas desde la metrópoli, dando como resultado, un problema de balanza comercial deficitaria para la colonia; situación que fue rápidamente remediada mediante el proceso de independencia. A partir de este momento, Colombia experimentó una serie de políticas públicas comerciales que estaban sujetas al modelo de desarrollo económico y social que se efectuaba en cada momento del tiempo, los cuales pueden analizarse en siete etapas diferentes a lo largo de la historia del país.

2.1.1. Etapas de la evolución de las políticas públicas comerciales en Colombia

Al llegar la independencia, las primeras políticas en materia comercial establecidas por la naciente República, fue la eliminación de los impedimentos a la importación de mercancías desde las otras metrópolis europeas, especialmente desde Gran Bretaña, país cuya temprana industrialización le permitió comercializar manufacturas a precios más bajos que el resto de potencias europeas (Melo, 1984, p. 24).

De esta forma, se inicia un paulatino proceso de liberalización comercial en la República, el cual, si bien registró algunos periodos de retroceso (por un proteccionismo extremo) a finales del siglo XIX, ha logrado desembocar en los 200 años de historia Nacional, en un marco normativo que propende hacia el libre mercado con todos los países del mundo.

Es a partir de la Constitución Política de Colombia (CPC) de 1886 que se empezaron a hacer en el país, aunque insipientes, desarrollos en políticas públicas de integración comercial, destacando factores mínimos que inician el proceso integracionista, como por ejemplo la eliminación de los límites legales a la movilidad de la mano de obra y de la tierra (Artículos 22 y 44 de la CPC de 1886), la legalidad para la conformación de empresas públicas y privadas (Artículo 47 de la CPC de 1886) y la eliminación de algunos aranceles (Artículos 204 y 205 de la CPC de 1886), para promover el comercio con otros países.

En este sentido, se pueden identificar siete (7) momentos o etapas diferentes en la evolución de políticas comerciales en Colombia, la cual empieza con las primeras experiencias de libre mercado entre 1830 y 1885, y terminan con la apertura comercial y procesos de integración comercial experimentados a partir de 1960.

2.1.1.1. Primera Experiencia de Libre Mercado (1853 - 1885).

En 1853, la República de Nueva Granada sufre una reforma constitucional amplia que da un giro a las políticas públicas nacionales tradicionalmente conservadoras y herederas de la política comercial de la colonia española, hacia un nuevo horizonte liberalización de mercados. En este año, se dicta el primer código de comercio propio de la República, el cual deroga las ordenanzas de Bilbao y establece normas autóctonas sobre comercio marítimo y comercio exterior (Bernal, 1991, p.86).

Como consecuencia de este impulso reformista de 1853, la república cambia oficialmente su forma de estado, de una república unitaria a una república federativa, pasándose a llamar oficialmente Confederación Neogranadina en 1858, con lo cual se dio una mayor apertura comercial, mediante una reducción arancelaria y un innovador experimento político que le permitía a cada Estado formular su propio código de comercio, que debía estar sujeto al código de comercio marítimo (Bernal, 1991, p.87).

Para finales de la década de 1850, con el liberalismo de la época, en el país se había estado desarrollando una política económica centrada en el libre cambio como motor del desarrollo económico y social, se pensaba que la integración del país al mercado mundial, mediante la promoción de exportaciones de productos agrícolas y mineros, conduciría al país al avance económico y a la riqueza, por esta razón, se empezó a promover una política pública de liberalización de mercados, la cual sería la generadora de bienestar social en la Nación (Ocampo, 1987 Cap. 4).

Como consecuencia de lo anterior, durante esta época se establecen políticas públicas comerciales de bajas tarifas aduaneras, como adopción puramente imitativa del librecambismo inglés, que permitían transar sin restricciones los productos nacionales en los mercados internacionales. Precisamente, estas reformas políticas se vieron cristalizadas mediante la conformación de los Estados Unidos de Colombia²¹ a través de la Constitución Política de 1863, que en sus artículos 17 y 71 hacían relación a las facultades otorgadas a los diversos niveles de gobiernos para la aprobación de leyes en torno al comercio exterior (Melo, 1991 Cap. 2).

Sin embargo, la realidad mostró a comienzos de 1880 que el balance de las reformas del medio siglo resultaba lamentable. Por una parte, si bien se habían eliminado casi todos los límites legales a la movilidad de la mano de obra y de la tierra, y aunque se habían suprimido las instituciones coloniales más ofensivas, el país había tenido que aceptar el estancamiento, cuando la decadencia de las manufacturas ocasionó que la economía no fuera capaz de resistir la competencia de los artículos importados. El tabaco, el añil y la quina, produjeron fugaces prosperidades que beneficiaron sectores muy reducidos de la población y desaparecieron casi sin dejar rastros, fuera de algunas fortunas comerciales y de precarios avances en el sistema de comunicaciones (Melo, 1991 Cap. 2).

Bajo este panorama, resultaba evidente la necesidad de cambio de modelo de desarrollo económico, puesto que la economía colombiana había mostrado que no estaba preparada para competir en los mercados internacionales. Por tal motivo, el Gobierno del presidente Rafael Núñez en 1880, comenzó con un proceso de proteccionismo a la economía, instaurando un

²¹ República Federada formada por Colombia y Panamá en 1861, que comprendía 9 estados (Panamá, Antioquia, Magdalena, Bolívar, Santander, Boyacá, Cundinamarca, Tolima y Cauca), con una presidencia central ubicada en Bogotá con duración de dos años.

modelo de desarrollo económico hacia adentro, que favoreció la modernización de los procesos industriales. Concretamente, Núñez planteó que para poder salir de la crisis económica y social, era necesario reestructurar la concepción religiosa y volver tolerable otro tipo de religiones diferentes a la católica, entrar en un periodo de proteccionismo de los productos nacionales, consolidar a la educación como fuente de desarrollo, poseer un ejército organizado que responda oportunamente a las necesidades de la Nación, y otórgale a la Corte Suprema de Justicia la posibilidad de intervenir en cada uno de los Estados que conformaban la República (Ocampo, 1988 Cap. 2).

Con estos lineamientos, se comenzó con el denominado proceso de “Regeneración” que abolía el Estado federalista e instauraba un Estado unitario que dio origen a la República de Colombia. Adicionalmente, Núñez dio paso a un nuevo modelo de desarrollo económico que dejaba atrás el libre mercado y se centraba en la idea de proteger la economía, mediante la ley 17 de 1880 sobre Orden Público, la ley 39 del mismo año que creó el Banco Nacional y la ley 40 sobre proteccionismo aduanero- y una serie de pronunciamientos y medidas sobre la educación (Melo, 1991 Cap. 2).

2.1.1.2. Proteccionismo Económico (1886 - 1928).

Las reformas políticas que Núñez comenzó en 1880, desembocaron en la necesidad de una nueva Constitución Política Nacional, que fuera congruente con los nuevos lineamientos del Gobierno, razón por la cual, en 1886 se aprueba una nueva Constitución Política que abole el federalismo yaciente en las tres décadas previas, pasando a optar por un nuevo modelo de proteccionismo estatal. A partir de este momento, el país entra en un periodo de fuerte retroceso de sus políticas comerciales, que conlleva a amplias reducciones en los flujos comerciales existentes con el exterior, que incluso no sólo penalizaban la importación de bienes finales, sino que establecían fuertes impuestos a la exportación, a excepción de algunos productos (Kalmanovitz, 2010. P. 106-110).

A pesar de lo anterior, durante este tiempo se mantuvo algunos lineamientos de política comercial heredados del código de comercio del Estado de Panamá, mediante la Ley 57 de 1887 en su artículo 1°. Para finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX, la economía colombiana se

caracterizaba por una fuerte protección arancelaria que contemplaba incrementos de las tarifas de más de 70% frente a los niveles que habían sido establecidos en 1886 (Junguito y Rincón, 2004 Pág. 36). Adicionalmente, Colombia ya se vislumbraba como un país exportador de café, y la producción de este bien comenzó a expandirse por varias regiones de Colombia, convirtiéndose en el principal producto de exportación a finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX (Ocampo, 1987 Cap. 5).

Cabe resaltar que gracias a la abundancia de financiación externa y a los ingresos correspondientes por la indemnización por Panamá, a comienzos de los años 20, la fuerte protección arancelaria fue creciendo a ritmos decrecientes, registrándose unos recaudos arancelarios considerablemente bajos como porcentaje de las importaciones, de lo que habían sido en las dos décadas precedentes (Ocampo, 1987 Cap. 4).

2.1.1.3. Crisis Mundial y Desaceleración Económica (1929 - 1955).

Con la aparición de la Gran Depresión mundial en 1929, Colombia vio limitado el acceso al financiamiento externo, que estuvo acompañado con una caída en los términos de intercambio frente a otros países. Ante esta situación, los precios de los productos básicos de exportación (bienes primarios) vieron como se incrementaban sus precios, al mismo tiempo que las importaciones se hacían más baratas, lo cual se traducía en una balanza comercial deficitaria y en una caída en las reservas internacionales del país. Esto llevó a que en 1934, el país suspendiera el patrón oro, e incrementará nuevamente la estructura de tarifas arancelarias y se creara el control de cambios²², como mecanismo de protección económica (Junguito y Rincón, 2004 Pág. 41).

La aplicación del control de cambios instaurado en 1934, se llevó a cabo de forma paulatina y flexibilizada, en especial para la importación de las materias primas y bienes de capital, que eran requeridos por una industria nacional que estaba expandiéndose a un ritmo particularmente alto (Ocampo, 1987 Cap. 4; Echavarría, 1999 Pág. 73-74).

²² El control de cambios, en economía, es una intervención oficial del mercado de divisas, de tal manera que los mecanismos normales de oferta y demanda quedan total o parcialmente fuera de operación, y en su lugar, se aplica una reglamentación administrativa sobre compra y venta de divisas, que implica generalmente un conjunto de restricciones cuantitativas y/o cualitativas de la entrada y salida de cambio extranjero.

Para 1940, con el estallido de la Segunda Guerra Mundial, el comercio se paralizó de manera exógena. Las exportaciones totales de Colombia registraron disminuciones de cerca del 5% anual, principalmente las exportaciones de café, que para la fecha, representaban más de la mitad del total de las exportaciones colombianas (Junguito y Rincón, 2004 Pág. 45). Así mismo, la Segunda Guerra Mundial generó una menor disponibilidad de divisas para efectuar labores de importación, lo cual se tradujo en una reducción de cerca del 19% en el volumen importado en Colombia (Junguito y Rincón, 2004 Pág. 45). Como consecuencia de lo anterior, la economía nacional se debilitó, afectando adversamente las finanzas públicas de manera directa e importante, mediante la caída de la renta de aduanas, la cual representaba la mayor fuente de ingresos del fisco nacional. A su vez, la caída de las importaciones desalentaba la producción nacional y por ende, los ingresos del fisco por concepto de otros impuestos (Junguito y Rincón, 2004 Pág. 46).

Bajo este panorama, el gobierno del entonces presidente Eduardo Santos Montejó, instauró las medidas financieras como el endeudamiento externo, la inversión extranjera y la inversión pública; medidas tributarias a través de nuevas cargas impositivas y medidas económicas para fortalecer los sectores económicos, en especial el industrial. Adicionalmente, continuó con el proceso de liberalización de los controles de cambios, como política comercial (Ocampo, 1987 Cap. 4).

2.1.1.4. Las Grandes Restricciones a Nivel Interno (1956 - 1960).

Para comienzos de 1956, el país volvió a experimentar un problema cambiario, como consecuencia de la disminución de las exportaciones de café, a raíz de los bajos precios internacionales. Producto de esto, la política comercial volvió a endurecer los controles de cambios y las restricciones cuantitativas a las importaciones. Se creó la necesidad de introducir nuevos instrumentos encaminados a reducir la demanda por divisas, tales como los depósitos previos a las importaciones y los sistemas de trueque y compensación con países específicos. También en este período se creó el Certificado de Cambio y el sistema formal de controles a las importaciones con las listas de licencia previa y prohibida importación, buscando racionalizar lo existente hasta entonces (Díaz, 1976 Pág. 119).

Adicionalmente, es importante resaltar que, a pesar de las grandes restricciones por el efecto cambiario, durante este periodo se estimuló las exportaciones no tradicionales y se creó en 1959 el “Plan Vallejo”, por el entonces Ministro de Gobierno Joaquín Vallejo Arbeláez. Este plan, consistía en un sistema de exención de aranceles y restricciones para las importaciones de insumos y bienes de capital usados en exportaciones, con el fin de disminuir los costos de producción de bienes exportables en el país, para de esta forma alcanzar una mayor competitividad en los mercados internacionales(C. MINCOMEX., 1999, Res. 1860).

En otras palabras, el Plan Vallejo, el cual aún sigue vigente, consiste en permitir que las empresas colombianas que hacen productos para exportar no tengan que pagar la totalidad de los impuestos o sólo deban pagar parte de éstos al gobierno por traer las cosas que necesiten desde otros países; es decir, por importarlas. Inclusive, aquellas empresas que no exporten algún producto, pero que su actividad sea prestar algún servicio que colabore con la elaboración o envío de productos para exportar, y que también necesiten artículos provenientes de otros países para poder prestar su servicio, se pueden beneficiar del Plan Vallejo (C. MINCOMEX., 1999, Res. 1860). Sin duda, la implementación del Plan Vallejo, se convertía en el primer paso que se daba en Colombia para una posterior apertura del mercado, ya que se incentivaba las exportaciones y se impulsaba el incremento de la competitividad, requisitos necesarios para alcanzar una liberalización comercial.

A su vez, entre 1956 y 1960, se llevaron a cabo otras medidas complementarias de política comercial, entre las cuales se registraron los subsidios directos a las exportaciones no tradicionales, con los llamados Certificados de Abono Tributario (CAT), que en la década de los ochenta se convirtieron en los Certificados de Rembolso Tributario (CERT) (Garay, 1998 Cap. 5). Además, durante la mayor parte de este período, se mantuvo un sistema de tasas de cambio múltiples, cuyas más bajas tarifas eran para las exportaciones cafeteras y las importaciones esenciales.

La Tabla 2, resume los aspectos fundamentales de la política comercial de Colombia entre 1830-1960, periodo previo al inicio del proceso de integración económica con Latinoamérica en la década de 1960.

Tabla 2. Política Comercial de Colombia Antes del Proceso de Integración Comercial (1830-1960)

	PRIMERA EXPERIENCIA DE LIBRE COMERCIO	PROTECCIONISMO ECONÓMICO	CRISIS MUNDIAL Y LA DESACELERACIÓN ECONÓMICA	LAS GRANDES RESTRICCIONES
	1830-1885	1886-1928	1929-1955	1956-1960
Objetivo	Promoción de productos agrícolas y mineros	Modernización de los procesos industriales (Regeneración)	Mantener el proteccionismo y realizar un control de cambios, con el fin de dinamizar la economía	Estimular las exportaciones tradicionales y controlar el tipo de cambio
Política Comercial	Bajar las tarifas aduaneras	<ul style="list-style-type: none"> *Fuerte protección arancelaria *Abolición del Estado Federalista *Reestructuración de la concepción religiosa *Educación como motor de altos niveles de competitividad *El café se proyecta como el principal producto de exportación *Creación del Banco Nacional 	<ul style="list-style-type: none"> * Se incrementan nuevamente los aranceles * Se crea el control de cambios sobre las divisas, con excepciones a las importaciones de bienes de capital y materias primas no elaboradas en el país. * Endeudamiento externo * Incremento de la inversión pública * Promoción a la inversión extranjera directa * Liberalización de los controles de cambio 	<ul style="list-style-type: none"> Se incrementan nuevamente los controles cambiarios Se crean instrumentos para reducir la demanda de divisas (Depósitos previos a las importaciones, certificados de cambio, controles a las importaciones) Se estimulan las exportaciones (creación del Plan Vallejo) Se otorgan subsidios directos a las exportaciones no tradicionales (certificados de abono tributario –CAT, Certificados de Rembolso Tributario – CERT).
Efectos reales	<ul style="list-style-type: none"> * Aumento de las exportaciones de quina, tabaco y añil * Baja competitividad a nivel internacional * Aumento de las importaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> * Con el estallido de la 1ra Guerra mundial, se disminuyeron las exportaciones y aumentaron las importaciones, lo que generó una balanza comercial deficitaria. * La tasa de cambio se volvió inestable 	<ul style="list-style-type: none"> * Se controló la tasa de cambio, y se continuó con el proceso de industrialización mediante sustitución de importaciones. * Con el estallido de la Segunda Guerra Mundial, el comercio se paralizó de manera exógena. * Las exportaciones totales de Colombia registraron disminuciones de cerca del 5% anual * Se generó una menor disponibilidad de divisas para efectuar labores de importación de productos * La economía nacional se debilitó, afectando adversamente las finanzas públicas de manera directa * La caída de las importaciones desalentaba la producción nacional 	<ul style="list-style-type: none"> * Se logra controlar la demanda de divisas y se promueven las exportaciones no tradicionales. * La moneda nacional comienza un proceso de devaluación frente al dólar, la cual incentiva las exportaciones, principalmente, las no tradicionales.

Fuente: Mendoza, 2013

2.1.1.5. Albores de una Nueva Política Comercial en Colombia (1960 - 1986)

Durante este periodo, la política comercial de Colombia se caracterizó por un nuevo proceso de liberalización comercial, en donde el sector externo se estabilizó y las exportaciones no tradicionales se vieron favorecidas por la devaluación del dólar y por el auge de precios del petróleo (Villar, 2006 Pág. 26).

Entre 1958 y 1962, bajo el Gobierno de Carlos Lleras Restrepo se pone en marcha el Plan Vallejo, comenzando un proceso de flexibilización gradual de los controles a las importaciones, el cual estuvo en parte encaminado a combatir las presiones inflacionarias que se empezaban a observar en ese período (Villar y Esguerra, 2005 Pág. 26).

A partir de 1960, Colombia comienza una etapa de procesos de integración económica con el resto del mundo, y especial con Latinoamérica, dejando a tras la etapa de proteccionismo y desarrollo hacia a dentro de casi un siglo de duración. El Gobierno del presidente Alberto Lleras Camargo, en su plan de desarrollo para 1961-1968 dejó sentado, en términos de política comercial, el aumento del nivel de exportaciones del país, como lineamiento estratégico de crecimiento económico²³. Para tal fin, Lleras planteó la necesidad de encontrar nuevos mercados, que a primera instancia deberían estar enfocados en los países latinoamericanos, pues éstos son los socios comerciales naturales más cercanos a Colombia (Plan de desarrollo económico y social de Colombia 1961-1968).

Entre las políticas planteadas para alcanzar dicho objetivo, se planteó la formación de una agresiva acción de promoción de exportaciones, unida a una protección selectiva a la importación de productos finales, mediante la restructuración de los estímulos fiscales a las exportaciones, con el fin de que financiara una mayor cantidad de pequeñas empresas especialmente con miras a la exportación (Plan de desarrollo económico y social de Colombia 1961-1968). Adicionalmente, en el tema cambiario, durante este tiempo se - Implantó el *régimen cambiario*, el cual prohibía la tenencia de dólares, y castigaba con cárcel a los poseedores de divisas con un día de prisión por cada dólar no informado ni vendido al banco de la república.

²³Para mayor información ver el Plan de Desarrollo 1961-1968 “Desarrollo económico y Social” en el siguiente link: <https://www.dnp.gov.co/PND/PlanesdeDesarrolloanteriores.aspx> , recuperado el 18 de marzo de 2012.

2.1.1.6. Apertura Comercial e Integración Económica con la Región (1987 – 2005)

Con la llegada del Gobierno del presidente Virgilio Barco en 1986, se acelera el proceso de liberalización de la economía, el cual se consagra normativamente con la Constitución Política de 1991 bajo el mandato de Cesar Gaviria. Durante este periodo, Colombia entra en una lucha interna contra el narcotráfico, la cual hizo que países de alto grado de desarrollo, como EE.UU., comenzaran a otorgar apoyos en materia de comercial, con el fin de que se siguiera enfocando los recursos del país en dicha lucha. Como consecuencia de ello, se dio la posibilidad de que Colombia continuara y profundizara el proceso de liberalización comercial que había estado experimentando desde 1960 (Kalmanovitz, 1992).

Como parte de este proceso, en 1987 se da un paso adelante en el proceso integrador de los países andinos (Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y Bolivia), y se crean los lineamientos para conformar lo que más adelante se llamaría la Comunidad Andina de Naciones.

En 1990, bajo el mandato oficial de Cesar Gaviria Trujillo, se promulga oficialmente en Colombia la apertura comercial como modelo de desarrollo económico, bajo la idea que con este modelo, la competencia internacional iba a hacer que nuestros industriales capitalizaran sus empresas y modernizaran sus tecnologías haciendo más productivas sus fábricas y por ende, bajando los precios de sus productos, controlando los procesos inflacionarios (Ahumada, 1999).

Con estos lineamientos constitucionales, los diferentes gobiernos que siguieron al de Cesar Gaviria (Ernesto Samper (1994-1998), Andrés Pastrana (1998-2002) y Álvaro Uribe Vélez (2002-2006)) continuaron con la política de liberalización comercial, enfocados a la integración comercial con los países de la región, en especial, con los países andinos (Comunidad Andina de Naciones), mediante la ampliación del alcance de los acuerdos existentes, la firma nuevos acuerdos comerciales, y las posibilidades de nuevos mercados mundiales, que incentivaran una transformación productiva nacional que les permitiera alcanzar esos nuevos mercados.

2.1.1.7. Establecimiento de la Política Comercial de Suscripción de Tratados de Libre Comercio (TLC's) (2006 – 2012)

A partir de 2006, se da un nuevo giro en la política comercial de Colombia en la cual, si bien se mantiene los logros alcanzados hasta ese momento en términos de integración comercial con los países de la región, se empieza a configurar una política comercial basada en la firma de acuerdos de libre comercio bilaterales con países de todo el mundo, principalmente con economías de mayor grado de desarrollo. Concretamente, las hostilidades políticas entre las naciones de la región y los gobiernos de turno, hicieron que el nuevo enfoque de liberalización comercial se centrara en la firma de TLC's, con países más desarrollados, entre los cuales se destacan EE.UU., a los cuales se siguió con Canadá y la Unión Europea (Carvajal y Amaya, 2005).

De esta forma, se evidencia que desde finales del siglo XIX y la mayor parte del siglo XX, la política comercial del país estuvo influenciada en gran parte por la idea de proteger la economía mediante barreras arancelarias, que tan sólo dieron paso al proceso de liberalización comercial a partir de 1960, cuando se comienza con la firma de acuerdos comerciales de integración económica y más recientemente con la suscripción de tratados de libre comercio.

- **Recapitulación**

En el desarrollo de la primera sección de este capítulo, se puede evidenciar que en la evolución de la formulación e implementación de políticas públicas comerciales en Colombia, se han vivido diferentes procesos, que han estado determinados por la coyuntura internacional del momento, y por el modelo de desarrollo que se ha instaurado en cada periodo en el país.

En este sentido, se pueden identificar siete (7) momentos o etapas diferentes en la evolución de políticas comerciales en Colombia, que van desde algunos indicios de libre mercado experimentados entre 1830 y 1885, hasta un gran periodo de proteccionismo extremo de la economía entre 1886 y 1960; para luego retornar y consolidar un modelo de apertura comercial y liberalización del comercio en la década de 1990.

Concretamente, la historia comercial de Colombia arranca con una primera experiencia de libre mercado durante la primera mitad de siglo XIX, la cual respondía a las nuevas necesidades de la naciente república, después de la independencia de España. En este periodo se dieron algunos incipientes avances en materia comercial, como por ejemplo la creación de un código de comercio, la disminución de tarifas aduaneras y la promoción de exportaciones agrícolas y mineras.

Sin embargo, dado que el país apenas se encontraba en la transición de dejar de ser colonia a un país independiente, no se contaba con la experticia necesaria para competir a nivel internacional, ocasionando que el país se inundara de productos importados, dejando casi al borde de la desaparición a la producción nacional. Por tal motivo a finales del siglo XIX, se asumió como nuevo modelo en política comercial, un proteccionismo de la economía, con el fin que los productores nacionales tuvieran el tiempo suficiente para incrementar su competitividad y así poder enfrentarse posteriormente a la producción internacional.

De esta forma, durante gran parte del siglo XX, se llevó a cabo en el país un modelo de desarrollo económico hacia dentro, el cual protegía con altos aranceles la producción nacional; sin embargo, de acuerdo a los diferentes gobiernos de turno en el país y a la coyuntura económica internacional presente en algunos periodos, las medidas de política comercial se flexibilizaban y permitían la rebaja de aranceles de algunos productos de interés en dicho momento.

Sólo a partir de 1960 es que en Colombia, aunque en forma incipiente, se comienza con un proceso de apertura comercial como política pública de desarrollo en materia de comercio internacional, dejando atrás el modelo proteccionista prevaleciente durante muchos años en el país, y dando paso a medidas de integración económica regional y de libre mercado con otros países del mundo.

La siguiente sección de este capítulo analiza en profundidad el desarrollo en materia de política comercial en Colombia, a partir de 1960, cuando se comienza con una liberalización paulatina de la economía.

2.2. EL LIBRE COMERCIO, ¿UNA POLÍTICA PÚBLICA DE ESTADO EN COLOMBIA?

En el siglo XX, con la creación de la Organización Internacional de Comercio (OIC) en 1947, la mayoría de países del mundo acogieron un sistema regulado y organizado de apertura de sus mercados, mediante la disminución o eliminación de aranceles al comercio internacional. En 1981, Colombia adopta formalmente el Acuerdo General de Aranceles y Comercio –GATT, impulsado por la OIC, la cual se trasformaría en Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995; de esta forma, el país comenzó a formular a nivel internacional una política de apertura de mercados, con acuerdos de integración económica, armonización de las legislaciones entre todos los países para impulsar la liberalización del comercio, la disminución o eliminación de los aranceles, y el respeto de los derechos de propiedad intelectual de los bienes que entran en circulación, entre todos los integrantes de dicha organización.

En este contexto, Colombia, mediante la Constitución Política de 1991, consagra formalmente una política de integración económica con países del mundo, principalmente, con los países latinoamericanos y del Caribe (Artículo 9 de la CPC de 1991). Con esta consagración en la Constitución, era necesario que el país entrara en un proceso de apertura comercial ordenado, que permitiera alcanzar los mayores beneficios posibles del intercambio de bienes y servicios con el resto del mundo, formulando e implementado políticas públicas para desarrollo de su comercio.

En este punto, es necesario recordar que una política pública se puede definir, según Laswell (2003), como un programa de acción gubernamental en un sector de la sociedad o en un espacio geográfico que responde a un problema de un grupo social, donde resulta evidente que la política pública es el medio por el cual los Estados garantizan el mayor bienestar posible en su población. Así mismo, debe considerarse que una política pública puede ser tanto de Estado como de Gobierno; en cuyo primer caso, la política responde a compromisos públicos que un Gobierno realiza para que perduren en el tiempo y sean ejecutados independientemente del Gobierno de turno. Por el contrario, la políticas de Gobierno hacen referencia a aquellos compromisos políticos que un Gobierno en particular realiza para ejecutar en el desarrollo de su mandato (Solís, 2008, P. 7).

Teniendo claro lo anterior, resulta evidente que las políticas públicas del Estado Colombiano deben ser formuladas en pro de conseguir el mayor bienestar general posible para los individuos de la Nación, razón por la cual se puede considerar que el desarrollo económico se convierte en el principal motor que impulsa la formulación de las mismas, y su puesta en práctica. En este orden de ideas, los acuerdos comerciales de libre intercambio de productos deberían de responder a una política de Estado y no simplemente a procesos coyunturales de intereses políticos, que no están necesariamente articulados a los lineamientos constitucionales (Krugman, 1995, P. 816).

De esta forma, debe ser analizada la evolución de la política comercial colombiana, identificando en cada proceso comercial, los lineamientos políticos subyacentes a los acuerdos pactados con los demás países del mundo, con el propósito de poner en evidencia la estabilidad en el tiempo de las políticas públicas del país, es decir, si responden a un lineamiento de Estado o de Gobierno.

Bajo este contexto, la mayoría de analistas económicos (Melo (1991), Ocampo (2004), Garay (1998), entre otros), han señalado que Colombia ha evolucionado en materia política y comercial a partir de su inserción paulatina en el panorama económico internacional, firmando diversos acuerdos de integración económica como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en 1980, el Pacto Andino en 1969, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en 1988, y la Asociación de Estados del Caribe (AEC) en 1994. Así como Tratados de Libre Comercio (TLC) con México, Chile, el triángulo del norte (Guatemala, Honduras y el Salvador), Canadá y Estados Unidos, además de estar en proceso de aprobación constitucional los TLC's con la Unión Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC; Noruega, Islandia, Suiza y Licheinstein), y en negociación con Corea del Sur, Turquía, Israel y Panamá.

Como se pudo observar anteriormente, en la historia comercial de Colombia se han registrado diferentes periodos, en los cuales se desarrollaron políticas públicas comerciales específicas que respondían al modelo económico que se desarrollaba en el país, y que condicionaban el grado de liberalización comercial del mismo.

Cabe mencionar que los procesos de liberalización comercial se pueden dar de diferentes formas y utilizando diversos medios. Por ello, es preciso recordar que cuando se habla de un Tratado de Libre Comercio (TLC) se debe diferenciar de un proceso de integración, puesto que los TLCs hacen mención a los acuerdos que hacen dos o más países, en materia de bienes y servicios, derechos de propiedad intelectual, inversión, cooperación, servicios, y demás variables económicas, mediante la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre los participantes del acuerdo (Griswold, 2003, p. 3-6). Este tipo de acuerdos, pueden ir desde la desgravación parcial de ciertos bienes o servicios, hasta la desgravación total; lo cual sugiere que un TLC a priori no indicaría una unión total en materia comercial de un país o grupo de países con otros (Fedesarrollo, 2004, p. 7).

Por su parte, cuando se habla de integración económica, se estaría expresando la unión de agentes económicos o grupos poblacionales distintos en una sola sociedad, lo cuales eliminan todas las barreras institucionales al comercio y a los movimientos de factores, con el fin de conformar una única economía en la cual todos sus miembros dependan el uno del otro, para la producción, intercambio y comercialización de los bienes requeridos por cada uno de ellos (Polèse, 1981, p. 2).

De esta forma, es necesario distinguir entre un TLC y una integración económica, puesto que el primero no implica necesariamente lo segundo, y por el contrario, puede en cierto modo, hasta representar un contraste frente a un proceso integrador.

Teniendo claro lo anterior, a continuación se analiza en detalle la evolución de la formulación e implementación de políticas públicas comerciales en Colombia, desde 1960, momento en el cual se comienza con el proceso de liberación comercial en el país. De igual forma, se analiza la correspondencia de la política pública, identificando en ella si responde a una política de estado o de gobierno.

2.2.1. Adopción de la Política Comercial de Libre Comercio entre 1960 y 1986

Como se mencionó anteriormente, el momento 5 en la evolución de la política comercial en Colombia, corresponde al periodo comprendido entre 1960 y 1986, cuando se vislumbra una nueva política comercial en el país. En este periodo, Colombia comienza una etapa de

procesos de integración económica con Latinoamérica, dejando a tras la etapa de proteccionismo y desarrollo hacia a dentro de casi un siglo de duración.

Entre las políticas planteadas para alcanzar dicho objetivo, el gobierno del entonces presidente Alberto Lleras Camargo, planteó la formación de una agresiva acción de promoción de exportaciones, unida a una protección selectiva a la importación de productos finales, mediante la restructuración de los estímulos fiscales a las exportaciones, con el fin de que financiara una mayor cantidad de pequeñas empresas especialmente con miras a la exportación²⁴ (Plan de desarrollo de Colombia, 1961-1968). Adicionalmente, en el tema cambiario, durante este tiempo se implantó el *régimen cambiario*, el cual prohibía la tenencia de dólares, y castigaba con cárcel a los poseedores de divisas con un día de prisión por cada dólar no informado ni vendido al Banco de la República.

Con las anteriores políticas como guías para el desarrollo económico y social de la población, Colombia se suscribió al primer gran esfuerzo latinoamericano de crear un área de libre comercio entre los países de la región, la cual les permitiera alcanzar un mayor grado de desarrollo al obtener un incremento en la demanda potencial para los productos nacionales mediante la ampliación del mercado, la cual se llamó Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALAC).

2.2.1.2. Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)

La ALALC fue creada en 1960 bajo circunstancias económicas difíciles por las que atravesaban los países latinoamericanos (México, Colombia, Venezuela, Perú, Ecuador, Bolivia, Paraguay, Brasil, Chile, Uruguay y Argentina), quienes llegaron a convenir en la necesidad de buscar en su propio ámbito regional la solución de los problemas que les aquejaban.

Con la firma del Tratado de Montevideo de 1960 (TM60) Colombia se unió al primer gran esfuerzo latinoamericano de integración económica, en el cual se trazó como objetivo primordial la creación de una gran *zona de libre comercio* en los países latinoamericanos a

²⁴Para mayor información ver el Plan de Desarrollo 1961-1968 “Desarrollo económico y Social” en el siguiente link: <https://www.dnp.gov.co/PND/PlanesdeDesarrolloanteriores.aspx> , recuperado el 18 de marzo de 2012.

más tardar a finalizar 1972. Si bien este era el objetivo del TM60, la experiencia de la época demostró que este lineamiento de política de corte liberal, estaba aún adelantado para la realidad política y económica de la Región, y correspondía más bien a la simulación de los avances obtenidos por los países de Europa Occidental en el área de integración económica, pero sin el gran marco jurídico-administrativo que se desarrolló en esos países (Tratado de Montevideo, 1960).

Entre los principales obstáculos presentados en la conformación de la ALALC y la consecución de su objetivo central, se destaca el modelo de desarrollo económico vigente en la Región, la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). Concretamente, los gobiernos de Colombia y de los demás países latinoamericanos aún se encontraban sumergidos en una fuerte ideología del desarrollo económico hacia adentro propuesta por la CEPAL, lo cual impidió que la voluntad política de los diversos dirigentes de cada país tuviera algún tipo de efecto, puesto que el ISI dictaminada estrictamente lo contrario al objetivo del ALALC.

Además de lo anterior, el TM60 (marco constitutivo de la ALALC) no contempló desde su comienzo los mecanismos jurídicos para la resolución de conflictos que se presentaban entre los países miembros al momento de querer establecer las normas para lograr las rebajas arancelarias propuestas para la zona de libre comercio, las cuales tan sólo serían contempladas e incluidas a partir de 1967 por medio del Protocolo de Asunción (1967).

Tales eventos ocasionarían el ineludible fracaso de la ALALC como propuesta de integración económica con miras al libre comercio regional. Esta situación derivó que en 1969 (faltando aún 3 años para el vencimiento del plazo original) se decidiera reprogramar los alcances y tiempos límites para lograr el objetivo principal de la ALALC (la creación de la zona de libre comercio), definiendo 1980 como nuevo plazo máximo para alcanzar dicho objetivo (Protocolo de Caracas, 1969).

Debido a la ausencia de logros por parte de la ALALC en sus nueve años de funcionamiento y a pesar del replanteamiento hecho en el Protocolo de Caracas, el cual tampoco gozó de credibilidad por parte de los estados miembros, en 1969 Colombia junto con Ecuador, Perú, Bolivia y Chile decidieron conformar un grupo económico subregional,

al cual denominaron Pacto Andino, con el propósito de tener un grupo de naciones más pequeño, relativamente homogéneo y menos controversial al momento de decidir las políticas integracionistas.

Respecto a esta última iniciativa de integración económica, el Gobierno del entonces presidente de Colombia Carlos Lleras Restrepo, quien en sus primeros dos años de mandato había seguido los mismo lineamientos del Plan de desarrollo de Alberto Lleras Camargo, planteó que en el Pacto Andino, Colombia buscaría la definición de un orden de prioridades de acción; concreción de un mercado ampliado subregional y un tratamiento preferencial a favor de los países de menor desarrollo relativo.

Para llevar a cabo esto, 1967 se creó el Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO), vinculado al Banco de la República, a través del cual se canalizaron durante muchos años los subsidios al crédito sectorial²⁵. Así mismo, durante este mismo año, se expidió el Decreto-Ley 444, conocido como Estatuto Cambiario, el cual reglamentaba normativamente el control de cambios (Villar y Esguerra, 2005 Pág. 27).

Bajo este contexto, Carlos Lleras Restrepo formula un nuevo Plan de Desarrollo (1969-1970), en el cual el lineamiento general de la política comercial de Colombia se basaba en la promoción comercial en todas las áreas geográficas del mundo, participar activamente en los organismos internacionales de comercio, conseguir mejores condiciones en los mercados internacionales de los productos colombianos y participar activamente en el proceso de integración latinoamericana²⁶. Es decir, planteaba la necesidad de afianzar la apertura y conquista de nuevos mercados (Planes y programas de desarrollo 1969-1970).

Este nuevo Plan de Desarrollo, permitía a Colombia tener una carta de navegación propicia para el emprendimiento del nuevo gran proyecto de integración que suponía la firma del Pacto Andino, y la cual era la respuesta efectiva a las necesidades del país, planteada desde hacía más de una década, de expandir la demanda potencial de los productos nacionales.

²⁵Ese Fondo fue reemplazado a comienzos de los noventa por dos entidades: el Banco de Comercio Exterior (BANCOLDEX), y el Fideicomiso de Promoción de Exportaciones (PROEXPORT) que aún existen.

²⁶Para mayor información ver el Plan de Desarrollo 1969-1970 en el siguiente link: <https://www.dnp.gov.co/PND/PlanesdeDesarrolloanteriores.aspx> , recuperado el 18 de marzo de 2012.

En línea con los anteriores principios de política comercial, los Planes de Desarrollo de 1971-1974 (Las 4 Estrategias) y 1975-1978 (Para Cerrar La Brecha) plantearon que, mediante el Pacto Andino, la subregión debería fomentar la creación de industrias que permitieran la generación de exportaciones a terceros países, logrando una integración rápida y fundamentalmente dirigida a la generación, más que a la desviación de comercio²⁷.

2.2.1.3. El Acuerdo de Cartagena (Pacto Andino)

En 1969 mediante la firma del Acuerdo de Cartagena en Colombia, por parte del mismo y Ecuador, Perú, Bolivia y Chile, se conforma el Pacto Andino, el cual tenía como objetivo principal, el desarrollo económico y social equilibrado entre sus Estados miembros, dejando a un lado el objetivo principal de libre comercio pactado mediante la ALALC (Acuerdo de Cartagena, 1969). Este nuevo modelo integracionista surgía como respuesta a las dos grandes causas de la crisis de la ALALC, puesto que el Pacto Andino original, al cual se le sumo Venezuela en 1973, planteaba un modelo proteccionista de conformidad con el ISI, que buscaba la protección común de los Estados miembros frente al resto de países del mundo, sin perturbar con ello las políticas proteccionistas internas entre los mismos (Fuentes, 1994).

Dentro de este modelo se contemplaría, de manera pionera, uno de los pilares que posteriormente serían implementados e integrados en la ALADI y en los sucesivos acuerdos comerciales que suscribirían los países latinoamericanos entre sí y los diversos bloques subregionales. En el caso puntual del Pacto Andino, este sistema implicaba que los países de más alto grado de desarrollo económico como Colombia, Perú, Venezuela y Chile²⁸ debían otorgarles beneficios especiales a los países de menor grado de desarrollo como Ecuador y Bolivia²⁹ (Capítulo XV, Acuerdo de Cartagena, 1969). En otras palabras, el Pacto Andino pretendía una unión aduanera que ayudara a los países miembros a tener una política comercial proteccionista común frente a los países del mundo, que a su vez

²⁷ Para mayor información ver los Planes de Desarrollo “Las Cuatro Estrategias” de 1971-1974 y “Para Cerrar la Brecha” de 1975-1978, en el siguiente link: <https://www.dnp.gov.co/PND/PlanesdeDesarrolloanteriores.aspx>, recuperado el 20 de marzo de 2012.

²⁸ El cual se retiró en 1976 a causa de la incompatibilidad de políticas del Pacto Andino con el régimen de Augusto Pinochet)

²⁹ Caso especial debido a la ausencia de puerto marítimo que le permita comerciar directamente con el resto del mundo, y que debía de ser atendido de manera más enfática por Perú y Chile, con quienes comparte frontera directa.

permitiera a sus miembros menos desarrollados alcanzar una competencia equitativa de sus productos dentro de los límites territoriales del Pacto Andino (Puyana, 1981).

De igual forma, el Pacto Andino logró, en el caso del sector agrícola, la desgravación de la mayoría de productos agrícolas colombianos, y dado que en comparación con el resto de miembros, Colombia presentaba un sector agrícola fuerte, abrió la posibilidad de incremento del volumen transable con la subregión.

A pesar de que el Pacto Andino se cumplía a cabalidad dentro de los parámetros establecidos en el Acuerdo de Cartagena, este organismo entra en crisis conforme los modelos de desarrollo proteccionistas en toda Latinoamérica también lo hacen. Por dicha razón, en 1987 los países miembros firman el Protocolo de Quito, en el cual se plantea un nuevo modelo de desarrollo económico integracionista para la subregión, que tiene como propósito alcanzar el objetivo olvidado hasta ese momento de la ALALC y que sería retomado con la conformación de la ALADI (la creación de una zona de libre comercio), lo cual daría fin al Pacto Andino y paso a la Comunidad Andina de Naciones –CAN (Protocolo de Quito, 1987).

Por otra parte, durante este periodo de tiempo se crea el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) a nivel mundial, el cual es un mecanismo por el cual los países más desarrollados brindan a los países subdesarrollados una reducción unilateral parcial o total de las barreras arancelarias de ciertos productos transables, con el fin de lograr que aumenten los ingresos de exportación de los países beneficiarios, promoviendo su industrialización y acelerando su crecimiento y reducción de la pobreza. En este sentido, Colombia al ser un país subdesarrollado, se vio beneficiado de este mecanismo, y adquirió la posibilidad de reducción arancelaria en países como Japón (1971), Noruega (1971), Nueva Zelanda (1972), Hungría (1972), Canadá (1974), Suiza (1974) y Estados Unidos (1976), lo cual le brindaba al país la posibilidad de incrementar sus flujos comerciales con estos países, sin necesidad de otorgar retribuciones por ello.

A pesar de que los SGP se convertían en una importante ayuda de los países más desarrollados a los menos desarrollados, trajo consigo algunas críticas sobre la estabilidad de las preferencias otorgadas. Básicamente, los países beneficiarios de los SGP expresaban

que debido a la discrecionalidad al otorgarlos por parte de los países desarrollados, éstos podían dejar de hacerlo de forma unilateral e inconsulta, aduciendo argumentos como la falta de avances en la legislación sobre derechos de propiedad intelectual, una deficiente lucha contra el narcotráfico, etc. Este aspecto, sumado a que las preferencias eran de carácter temporal, se convertía en el principal obstáculo para impulsar el flujo de inversión extranjera directa hacia los países beneficiarios, y de esta forma alcanzar un alto grado de desarrollo como era su objetivo principal. A pesar de ello, era innegable que esta iniciativa unilateral permitía el incremento de flujos comerciales a los países beneficiarios (Tangermann, 2002).

Ahora bien, con el objetivo de continuar el proceso de integración económica, el Gobierno de Colombia a cargo del presidente Julio Cesar Turbay formuló su plan de desarrollo (1978-1982)³⁰ en el cual los lineamientos de política comercial estaban enfocados en afianzar los logros obtenidos en los años anteriores en los procesos de integración y expansión del mercado, con especial interés en una mayor cantidad de exportaciones. Para ello, se plantearon los siguientes lineamientos (Plan de Integración Social, 1978):

- a) Utilización de mecanismos para la promoción de las exportaciones, principalmente las no tradicionales.
- b) Manejo del certificado de abono tributario, como instrumento para mantener la competitividad de las exportaciones en los mercados internacionales.
- c) Ajuste gradual del tipo de cambio, como condición para preservar la competitividad de las exportaciones colombianas.
- d) Búsqueda activa de nuevos mercados para los productos colombianos, con principal atención en el área del Caribe, el mercado común europeo y Asia.
- e) Impulso a proyectos mineros, para ampliar el ciclo exportador de recursos naturales.
- f) Construcción de infraestructura y transporte, que permita la integración económica entre las regiones del país con el resto del mundo.
- g) Compañías comercializadoras, creando por medio de la ley 67 de 1979 las sociedades de comercialización internacional

³⁰Para mayor información ver el Plan de Desarrollo 1978-1982 “Plan de Integración Social”, en el siguiente link: <https://www.dnp.gov.co/PND/PlanesdeDesarrolloanteriores.aspx> , recuperado el 6 de abril de 2012.

- h) Proteger mediante una forma racional de aranceles, diferentes actividades que sean de interés para el país y que no puedan competir con el mercado externo.

En línea con estos planteamientos de política comercial, al comenzar la década de los 80's, Colombia afronta unas nuevas experiencias integracionistas con el resto del mundo, vinculándose al segundo intento de Latinoamérica por crear una zona de libre comercio denominada Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI), y al acuerdo comercial a nivel mundial denominado Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).

2.2.1.4. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

En 1980, con el vencimiento del plazo establecido por el Protocolo de Caracas para la creación de la zona de libre comercio de la ALALC, la cual no había arrojado los resultados esperados, se establece un nuevo Tratado de Montevideo (TM80), el cual disuelve la ALALC y da paso a la creación de una nueva institución heredera, la ALADI.

El TM80 identificó tres (3) niveles de desarrollo económico diferenciado en sus estados miembros: Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (Bolivia, Paraguay y Ecuador), Países de Desarrollo Económico Intermedio (Colombia, Venezuela, Perú, Chile y Uruguay) y los Países de Desarrollo Económico Alto (Brasil, Argentina y México) (TM80, Capítulos III, Art. 15-17).

Estas categorías permitieron que en el TM80 se especificara los diferentes grados de beneficios arancelarios que debían dar los estados miembros de cada categoría a los estados miembros de las categorías inferiores. Beneficios arancelarios que fueron establecidos de forma concreta mediante el modelo institucional de los Acuerdos de Alcance Regional (AAR)³¹. Este tipo de acuerdos fue instituido por la ALADI mediante el TM80, con el fin de sopesar el principal elemento que aquejó la terminación de la ALALC (el establecimiento y fijación de fechas estrictas para el alcance los objetivos primordiales).

³¹ Los Acuerdos de Alcance Regional son los acuerdos que se firman entre todos los Estados miembros de ALADI, cuyo cumplimiento es obligación de todos y cada uno de ellos.

En otras palabras, mediante el TM80 se crea una nueva estructura de fijación de metas más flexible que básicamente consiste en lograr los objetivos específicos conforme los países vayan viendo la necesidad de alcanzarlos, mediante la firma e implementación de Acuerdos de Alcance Regional (AAR) y Acuerdos de Alcance Parcial (AAP)³², entendiéndose por estos, los acuerdos que se firman para que todos los países miembros lo cumplan sin excepción alguna (AR) y los acuerdos que se firman entre en al menos un país miembro de la ALADI y algún otro país (AAP).

Otro elemento de gran importancia que le ha permitido a la ALADI permanecer vigente hasta la actualidad, es el abandono de la conformación de una zona de libre comercio latinoamericana (principal objetivo de la ALALC), por el establecimiento de un sistema general de preferencias diferenciado entre sus países miembros. Es decir, en términos de la teoría de la integración económica expuesta por Balassa (1964), el ALDI se ubica en la primera etapa de integración económica, el área de preferencias arancelarias.

Específicamente, Colombia ha suscrito ocho Acuerdos Regionales AR y diez y nueve acuerdos AAP, que lo comprometido a otorgarle beneficios arancelarios a naciones menos desarrolladas y a preferencias arancelarias con el resto de países latinoamericanos. Los primeros acuerdos firmados por Colombia, bajo el marco institucional del ALADI fueron el AR1 y AR3 en 1983, en los cuales se les brindaba a Bolivia y a Paraguay, respectivamente, aranceles cero en una gran gama de productos, en su mayoría agrícolas, puesto que estos países registran un menor grado de desarrollo económico y no son competitivos con el resto de países miembros. En el caso del Ecuador (AR2), aunque presentaba las mismas características de Bolivia y Paraguay, la firma del acuerdo por parte de Colombia, sólo se realizó en 1993, por dificultades políticas entre ambas naciones (Hirsch, 1998).

En 1984, Colombia suscribe un acuerdo de alcance regional AR4³³ en el cual, se comprometió con la región entera para conseguir la integración económica latinoamericana mediante la aplicación de preferencias arancelarias de acuerdo con el grado de desarrollo económico del país, otorgando una rebaja de 28%, 20% y 12% sobre los aranceles básicos

³² Los Acuerdos de Alcance Parcial son los acuerdos que se logran entre algunos de los Estados miembros, y cuyo cumplimiento no es generalizado para el resto de Estados de la ALADI.

³³ El AR4 aunque definía todos los lineamientos de preferencias arancelarias entre los países miembros, tuvo su concreción normativa mediante el AR5 en 1988, pero que en la actualidad no se encuentra vigente.

cobrados a las importaciones de los productos gravados desde los países que conforman los grupos de bajo, medio y alto desarrollo económico, respectivamente; mientras que recibe una preferencia de 28%, 20% y 12% para la exportación de sus productos, por parte de los países de alto, medio y bajo desarrollo, respectivamente.

Apelando a la lógica instaurada por el SGP, y a las bondades del artículo No. 25 del TM80, países no miembros de la ALADI, Guatemala, El Salvador y Honduras³⁴ suscribieron en 1985 Acuerdos de Alcance Parcial–AAP–A25TM No. 5, 8 y 9 con Colombia, respectivamente. Este tipo de acuerdos se configuraban bajo la opción que les da el TM80 a países no miembros de menor desarrollo económico relativo de pedir preferencias arancelarias transitorias y parciales a países miembros con un grado de desarrollo económico superior (medio y alto). En este caso específico, Colombia otorgó preferencias arancelarias unilaterales a los países del triángulo del norte en un rango limitado de productos agropecuarios, hasta que estos países adquirieran un nivel de desarrollo económico suficiente para otorgarle preferencias recíprocas a Colombia (situación que se concretó en el año 2009 con la firma de un TLC con estos países).

En ese mismo año, bajo el amparo del artículo 25 del TM80, Colombia también suscribió varios AAP que le otorgaron preferencias arancelarias unilaterales (aún vigentes) a Nicaragua, Costa Rica y Panamá mediante los AAP.A25TM No. 6, 7 y 29 en un rango limitado de productos agropecuarios bajo las mismas condiciones que las otorgadas al triángulo del norte.

La Tabla 3 resume los principales acuerdos comerciales logrados por Colombia durante el periodo 1960-1986. En este periodo Colombia logra firmar 7 acuerdos unilaterales por parte de países con mayor grado de desarrollo, mediante la estructura de los SGP, 2 acuerdos regionales de integración (ALALC, transformado después en ALADI, y el Pacto Andino), y 4 acuerdos de alcance regional y 6 de alcance parcial, en el marco de la estructura del ALADI, con los diferentes países de la región, para un total de 19 (20 si se toma en cuenta la transformación del ALALC en ALADI) acuerdos comerciales durante este periodo.

³⁴El denominado Triángulo del Norte.

Tabla 3. Acuerdos Comerciales Registrados por Colombia entre 1960 y 1986

	Año	Objetivo	Países Miembros	Términos de referencia del acuerdo	Etapas del Proceso de Integración	Año Finalización
ALALC	1960	La creación de una gran zona de libre comercio en los países latinoamericanos a más tardar a finalizar 1972	México, Colombia, Venezuela, Perú, Ecuador, Bolivia, Paraguay, Brasil, Chile, Uruguay y Argentina	Incremento de los flujos comerciales entre los países miembros, por medio de la eliminación de todas las restricciones, cupos y gravámenes al comercio entre los mismos	Zona de libre comercio	1980
PACTO ANDINO	1960	Alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, sudamericana y latinoamericana.	Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, Venezuela (ingresó en 1973) y Chile (se retiró en 1974)	* Desgravación total de una gran variedad de bienes entre los países miembros.* Protección arancelaria común con el resto de países no miembros.* Beneficios preferenciales a las naciones integrantes con menores niveles de desarrollo.	Zona de libre comercio (dejando los pilares para una etapa superior de integración como la unión aduanera y el mercado común)	1987
SGP-Japón	1971	Preferencias Unilaterales de los países desarrollados a los menos desarrollados, en este caso Colombia	Japón y Colombia	Rebajas arancelarias preferenciales a la importación de una lista limitada de productos provenientes de Colombia hacia cada uno de estos países	Apertura Comercial	2011
SGP-Noruega	1971		Noruega y Colombia			Vigente
SGP-Nueva Zelanda	1972		Nueva Zelanda y Colombia			Vigente
SGP-Hungría	1972		Hungría y Colombia			Vigente
SGP-Canadá	1974		Canadá y Colombia			2011
SGP-Suiza	1974		Suiza y Colombia			Vigente
SGP-EE.UU	1976		EE.UU y Colombia			2009
ALADI	1980	Reducir y eliminar gradualmente las trabas al comercio recíproco de sus países miembros; impulsar el desarrollo de vínculos de solidaridad y cooperación entre los pueblos latinoamericanos; promover el desarrollo económico y social de la región en forma armónica y equilibrada y establecer mecanismos aplicables a la realidad regional; crear un área de preferencias económicas teniendo como objetivo final el establecimiento de un mercado común	Bolivia, Paraguay, Ecuador, Colombia, Venezuela, Perú, Chile, Uruguay, Brasil, Argentina y México	* Clasificación de los países en 3 categorías, de acuerdo con el grado de desarrollo alcanzado (bajo, medio y alto)*Diferentes grados de beneficios arancelarios que debían dar los estados miembros de cada categoría a los estados miembros de las categorías inferiores.* Posibilidades de acuerdo parcial entre algún estado miembro y otros estados miembros o externo.	Área de preferencias arancelarias	Vigente

	Año	Objetivo	Países Miembros	Términos de referencia del acuerdo	Etapa del Proceso de Integración	Año Finalización
AR1	1983	preferencias arancelarias transitorias y parciales a países miembros con un grado de desarrollo económico superior	Colombia - Bolivia	Desgravación arancelaria preferencial brindadas por Colombia a Bolivia, en una lista determinada de productos elaborados en Bolivia.	Área de preferencias arancelarias	Vigente
AR3	1983		Colombia - Paraguay	Desgravación arancelaria preferencial brindadas por Colombia a Paraguay, en una lista determinada de productos elaborados en Paraguay.		Vigente
AR4	1984	Establecimiento del objetivo central de la ALADI de integración económica latinoamericana mediante la aplicación de preferencias arancelarias de acuerdo con el grado de desarrollo económico del país	Bolivia, Paraguay, Ecuador, Colombia, Venezuela, Perú, Chile, Uruguay, Brasil, Argentina y México	Primer documento con el cual se establecen las rebajas arancelarias brindadas y recibidas por Colombia en su vinculación al ALADI (rebaja de 28%, 20% y 12% sobre los aranceles básicos cobrados a las importaciones de los productos gravados desde los países que conforman los grupos de bajo, medio y alto desarrollo económico, respectivamente; mientras que recibe una preferencia de 28%,20% y 12% para la exportación de sus productos, por parte de los países de alto, medio y bajo desarrollo, respectivamente)		1988
AR5	1988		Bolivia, Paraguay, Ecuador, Colombia, Venezuela, Perú, Chile, Uruguay, Brasil, Argentina y México	Establece las normas de regulación del AR4		Vigente
AAP.A25.TM No 5	1985	Acuerdos de preferencias arancelarias transitorias y parciales de la nación con mayor grado de desarrollo a la menos desarrollada	Colombia - Guatemala	Desgravación arancelarias preferenciales brindadas por Colombia a cada uno de estos países, en una lista determinada de productos elaborados en los mismos.		Vigente
AAP.A25.TM No 6	1985		Colombia - Nicaragua			Vigente
AAP.A25.TM No 7	1985		Colombia - Costa Rica			Vigente
AAP.A25.TM No 8	1985		Colombia -El Salvador		Vigente	
AAP.A25.TM No 9	1985		Colombia - Honduras		Vigente	
AAP.A25.TM No 29	1985		Colombia - Panamá		1994	

Fuente: Mendoza, 2013

Como se puede observar, entre 1960 y 1986 la política comercial de Colombia comenzó a cambiar su lógica proteccionista, y empezó, aunque insipiente, ha abrir el mercado nacional al libre comercio con los países de la región, mostrando los primeros pasos para la apertura comercial que se daría en la década de los 90's. Se destaca el hecho de que, los diferentes gobiernos de turno durante este periodo mantuvieron como eje fundamental en la política comercial, la inserción paulatina del país en el mercado regional, mediante la flexibilización del proteccionismo que hasta el momento se venía desarrollando en Colombia, y que desvelan que se comenzaba a estructurar una política de Estado en términos de liberalización comercial e integración comercial con los países de la región.

Otro aspecto relevante en este periodo es la insipiente creación de instituciones públicas en materia comercial como PROEXPO, que se sumaba a la quizás única institución pública que hasta esa fecha regia la promoción del comercio, como lo era el Ministerio de Desarrollo Económico. Este aspecto es fundamental, puesto que para que una política pública se convierta en una política de Estado, es necesario que se creen una institucionalidad fuerte que vele por la continuidad de dicha política a lo largo del tiempo (Medellín, 2004).

De acuerdo a lo anterior, si bien entre 1960 y 1986 se comenzó con el proceso de liberalización comercial, hasta ese momento, esta política pública seguía siendo una política de Gobierno, que había sido continua durante ese periodo, pero que aún distaba de convertirse ser una política de Estado, puesto que no existía la institucionalidad suficiente para ello. A pesar de esto, en este periodo se lograron importantes avances en materia de acuerdos comerciales que vislumbraban la política comercial de apertura económica, desarrollada en los años siguientes, tal y como se muestra en el siguiente apartado.

2.2.2. Profundización de la Política Comercial de Libre Comercio entre 1987 y 2005

Con la llegada del Gobierno del presidente Virgilio Barco en 1986, se acelera el proceso de liberalización de la economía, el cual se consagra normativamente con la Constitución Política de 1991 bajo el mandato de Cesar Gaviria. Durante este periodo, Colombia entra en una lucha interna contra el narcotráfico, la cual hizo que países de alto grado de desarrollo, como EE.UU., comenzaran a otorgar apoyos en materia de comercial, con el fin de que se

siguiera enfocando los recursos del país en dicha lucha. Como consecuencia de ello, se dio la posibilidad de que Colombia continuara y profundizara el proceso de liberalización comercial que había estado experimentando desde 1960 (Kalmanovitz, 1992).

Como parte de este proceso, en 1987 se da un paso adelante en el proceso integrador de los países andinos (Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y Bolivia), y se crean los lineamientos para conformar lo que más adelante se llamaría la Comunidad Andina de Naciones. Concretamente, aunque el Pacto Andino se cumplía a cabalidad dentro de los parámetros establecidos en el Acuerdo de Cartagena, este organismo entra en crisis conforme los modelos de desarrollo proteccionistas en toda Latinoamérica también lo hacen (Rocha, 1997). Por dicha razón, en 1987 los países miembros firman el Protocolo de Quito, en el cual se plantea un nuevo modelo de desarrollo económico integracionista para la subregión, que tiene como propósito alcanzar el objetivo olvidado hasta ese momento de la ALALC y heredado por la recientemente creada ALADI (la creación de una zona de libre comercio), lo cual, años más tarde (1997) daría fin al Pacto Andino y paso a la CAN (López, 2001).

Adicionalmente, en 1989, los Estados miembros del Pacto Andino acuerdan, mediante la firma del Plan Estratégico de Galápagos, que en los siguientes años deberían plantearse reformas esenciales al Acuerdo de Cartagena, los cuales le permitieran al bloque comercial tener nuevas reglas institucionales que le ofrezcan un marco jurídico bajo el cual integrar políticas económicas entre ellos, que mejoraran su conectividad con el comercio internacional. Entre estas medidas, se planteaba la necesidad de realizar un arancel externo común y una estructura organizativa que representara a la unión de los países, las cuales se verían realmente efectuadas en los años siguientes (Protocolo de Quito, 1987).

Al mismo tiempo que ocurría lo anterior, Colombia seguía ampliando sus flujos comerciales con otros países de la región bajo el auspicio de la recientemente creada ALADI. Precisamente, en 1989 Cuba solicitó a Colombia mediante el AAP.A25TM No. 19 (cobijado por el artículo 25 del TM80), un sistema general de preferencias arancelarias recíprocas, usando el principio de la “Nación más Favorecida” para un amplio rango de productos agropecuarios e industriales; acuerdo que se renovó en 1995 mediante el AAP

A25TM No. 33 con el fin de ampliar el rango de productos intercambiables sobre los cuales aplicar los beneficios del SGP estipulado.

Con la llegada del gobierno de Cesar Gaviria, se promulga oficialmente en Colombia la apertura comercial como modelo de desarrollo económico, bajo la idea que con este modelo, la competencia internacional iba a hacer que la industria nacional capitalizara sus empresas y modernizaran sus tecnologías, haciéndose más productivas y por ende, bajando los precios de sus productos, controlando los procesos inflacionarios (Ahumada, 1999). Adicionalmente, El Estado y las empresas tendrían que mejorar en infraestructura y en tecnología para disminuir los costos de transporte y de información; igualmente tendrían que aparecer empresas que elaboren productos especializados según las necesidades de los consumidores, haciendo que estos encontrarán una mayor variedad de productos con una mejor calidad y a mejores precios, dinamizando de esta forma la economía (Melo, 1991).

En 1991 se consagra la nueva Constitución Política de Colombia (CPC), la cual, en sus aspectos comerciales, define la apertura económica como modelo de desarrollo económico a seguir, y crea el compromiso de impulsar la integración de la comunidad latinoamericana, tal y como se expresa en su artículo 9: *“la política exterior de Colombia se orientará hacia la integración latinoamericana y del Caribe”*. De este modo, se inicia el tránsito hacia un programa de modernización de la economía, se pasó de una economía basada “exclusivamente” en productos agrícolas (café, tabaco, flores) a una economía con promoción a las exportaciones en otros productos de mayor valor agregado (Garay, 1998).

Para llevar a cabo esta nueva política comercial y modelo de desarrollo económico, era necesario crear un andamiaje institucional fuerte que le permitiera al país alcanzar dicha apertura, puesto que como se mencionó anteriormente, hasta ese momento sólo existía el Ministerio de Desarrollo Económico, El Banco de la República y PROEXPO, como instituciones relacionadas con desarrollo del comercio exterior en Colombia. Es así como en 1991, mediante el Decreto 2505 del mismo año, se crea el Banco Colombiano de Desarrollo Empresarial y Comercio Exterior (BANCOLDEX), el cual asumía todos los derechos y obligaciones de PROEXPO respecto a toda clase de bienes, y tendría como objetivo general, financiar las necesidades de capital de trabajo y activos fijos de proyectos

o empresas viables de todos los tamaños y todos los sectores de la economía colombiana, con miras a incentivar las exportaciones en el país.

Por otra parte, mediante la ley 7 de 1991 se crea el Ministerio de Comercio Exterior, al cual se le entregaron las funciones que antes desempeñaba el Ministerio de Desarrollo Económico en materias de comercio exterior, zonas francas, promoción de exportaciones, etc.; puesto que la necesidad de impulsar el comercio exterior a raíz del cambio de modelo económico, hacían indispensable separar y consolidar estas funciones de dicho Ministerio.

Posteriormente, en 1992 se crean dos nuevas instituciones en materia de comercio exterior: La Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior (FIDUCOLDEX), y el Fideicomiso de Promoción de Exportaciones (PROEXPORT). FIDUCOLDEX, creada bajo la escritura pública número 1497 de octubre 31 de 1992, se constituía en una filial a BANCOLDEX, con el objetivo de prestar servicios fiduciarios con énfasis en comercio exterior a los diferentes actores económicos del país. Por su parte, PROEXPORT se constituía como la entidad encargada de la promoción del turismo internacional, la inversión extranjera y las exportaciones no tradicionales en Colombia, eliminando de esta forma la antigua PROEXPO. Con estas nuevas instituciones, se ponía en marcha el nuevo modelo de desarrollo basado en la apertura de mercados, y se consolidaba como una política de Estado, el libre comercio y todos los procesos que de allí se desprenden (integración económica, acuerdos comerciales, tratados de libre comercio, entre otros).

Un aspecto relevante ocurrido en 1991, y que coincide con la reforma constitucional del mismo año, es la puesta en vigencia de La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA, por sus siglas en inglés), la cual permitía el ingreso libre de aranceles a cerca de 5,500 productos a EE.UU., provenientes de algunos países miembros del Pacto Andino como Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador, con el fin de apoyar la lucha contra el tráfico ilícito de drogas que, en el caso de Colombia, se había estado realizando con profundidad desde el gobierno de Virgilio Barco en 1986 (Garay, 1998).

Continuando con este proceso de liberalización comercial, y haciendo uso de los lineamientos del ALADI, en 1991 Colombia firmó otros dos acuerdos de alcance parcial (AAP.AG No. 2 y el AAP.A14TM No. 4) orientados a un rango de prácticas comerciales

concisas (agricultura y turismo), con 9 de los países de Sudamérica (Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela). Estos acuerdos pactaron el libre comercio de semillas seleccionadas para la promoción de la agricultura en la región (al cual se añadió Cuba en 1994) y la estimulación de los países signatarios (Sudamérica) como destino turístico internacional.

En línea con lo anterior, en 1993 Colombia suscribe el acuerdo AR6 con los países de Sudamérica, en el cual se estableció normas y criterios para la cooperación científica y tecnológica de los países latinoamericanos, en pro del desarrollo y la inversión de capital. Concretamente, se posibilita el libre intercambio de conocimiento científico, artístico y cultural, entre los países miembros. De igual forma, en este mismo año, se llevó a cabo el acuerdo AAP.CE No. 24 entre Colombia y Chile, el cual tenía como objetivo ampliar el espacio comercial entre ambos países, tendiente a la creación de una zona de libre comercio total entre estos. Para lograr este objetivo el acuerdo planteó un proceso de desgravación arancelaria gradual que se aplicaba sobre los productos que tuvieran tasas del 11% en Chile y del 20%, 15%, 10% y 5% en Colombia hasta llegar a 0% cuatro años más tarde.

Posteriormente, Colombia firma en 1994, auspiciado por ALADI, el acuerdo de alcance parcial AAP.A25TM No 31 con el CARICOM, en el cual se tenía como objetivo fortalecer las relaciones comerciales y económicas y de cooperación técnica con este bloque comercial. Este convino que de manera general, el CARICOM recibía el trato de la nación menos favorecida por parte de Colombia, en los aranceles de todos los productos originarios de este bloque comercial. Sin embargo, los cuatro países más desarrollados de este bloque (Guyana, Jamaica, Barbados y Trinidad y Tobago) debían en un plazo de tres años a partir de la firma del tratado, darle a Colombia un sistema de preferencias arancelarias superiores al principio de la nación más favorecida, para un rango de productos de interés exportable para el país³⁵.

³⁵Colombia, como país de mayor grado de desarrollo económico entre las partes signatarias del acuerdo, otorgaba un arancel cero de inmediata aplicación a una serie de productos de alto interés exportable por parte del CARICOM, además de otorgar un sistema general de preferencias a otro rango de productos fabricados en menor escala en Colombia, y de pactar la reducción progresiva de los aranceles para otro productos a partir del tercer año de vigencia del acuerdo.

Con la llegada del gobierno de Ernesto Samper en 1994, la política comercial de Colombia continúa con la consolidación del modelo de una apertura económica consagrado en la CPC³⁶. Se continúa con el afianzamiento e integración de las relaciones comerciales con los países de la región, principalmente con los miembros del Pacto Andino. Adicionalmente, al mismo tiempo que se realizaba esto, se comenzaba configurar la figura de los tratados de libre comercio (TLC), como instrumento de liberalización comercial, el cual por su naturaleza, supone un retroceso en un proceso de integración comercial³⁷.

De esta forma, en 1994 Colombia firma el tratado de libre comercio con México y Venezuela, llamado G-3, el cual establecía un 10% de reducción de tarifa durante unos 10 años (empezando en 1995) por el comercio de bienes y servicios entre sus miembros. El acuerdo incluía puntos como la inversión, servicios, compras gubernamentales, regulaciones a la competencia desleal, y derechos de propiedad intelectual. Cabe anotar que en 2006 el Gobierno Venezolano decide retirarse del G-3, alegando que de esta forma defendería los intereses nacionales, y que su objetivo era obtener el ingreso al MERCOSUR, renegociándose únicamente entre Colombia y México el tratado saliente por uno nuevo que fue nombrado como G-2.

Para 1997, Colombia suscribe un nuevo acuerdo regional en el marco del ALADI, con todos los países miembros de dicha organización. En este caso, se firmó el AR7, en el cual se estableció normas y criterios para la cooperación científica y tecnológica de los países latinoamericanos, en pro del desarrollo y la inversión de capital. Concretamente, se posibilita el libre intercambio de conocimiento científico, artístico y cultural, entre los países miembros. Al mismo tiempo, se firmó el AR8 el cual pretendía la superación de obstáculos técnicos al comercio entre los países miembros, entendiéndose por esto, que cada país debe evitar la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos y normas técnicas que se constituyan en obstáculos técnicos innecesarios al comercio intrarregional.

³⁶ Para mayor información ver el Plan de Desarrollo 1994-1998 “El Salto Social”, en el siguiente link: <https://www.dnp.gov.co/PND/PlanesdeDesarrolloanteriores.aspx>, recuperado el 6 de mayo de 2012.

³⁷ Recordemos que un tratado de libre comercio es un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes, el cual no necesariamente conlleva a una integración económica, social y política de un grupo de países, puesto que no incluyen cláusulas de política fiscal y presupuestaria, así como el movimiento de personas y organismos políticos comunes (Fedesarrollo, 2004, p. 7).

Por otra parte, durante este mismo año, los países miembros del Pacto Andino dan un paso hacia adelante en búsqueda de la integración económica de sus naciones, y consolidan los lineamientos expuestos en el Protocolo de Quito, creando la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

2.2.2.1. La integración de la Comunidad Andina de Naciones (CAN)

Como parte de la consolidación de los lineamientos acordados con la firma del Protocolo de Quito en 1989, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y Bolivia hicieron efectivo el arancel externo común planteado en el Plan Estratégico de Galápagos, y aprobado mediante el acta de Barahona en 1995; así como la creación de la Zona de Libre Comercio Andina (ZLCA) entre Colombia, Ecuador, Venezuela y Bolivia en 1993; logrando de esta forma una unión aduanera y comercial entre los Estados miembros del Pacto Andino. En el caso de Perú, se integra a la ZLCA mediante la aprobación de los protocolos de Trujillo y Sucre en 1997, con lo que se daría inicio a la denominada Comunidad Andina de Naciones.

Este pasó definitivo a un nuevo ente integrador tendría como objetivo principal, alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, sudamericana y latinoamericana. Con este nuevo organismo regional, los países miembros, querían dar un paso adelante de la zona de libre comercio creada en el Pacto Andino, y conformar una unión aduanera y mercado común, que al final logre la integración total de los países andinos (Córdoba, 1997). Mediante los protocolos de Trujillo y Sucre, además, establecieron nuevos organismos rectores para el naciente bloque; entre los cuales están la Secretaría General de la CAN, el Consejo Presidencial Andino, el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, la Comisión (integrada por los Ministros de Comercio), el Parlamento Andino (Secretaría General (de carácter ejecutivo)), el Consejo Consultivo Empresarial, la Corporación Andina de Fomento (CAF), el Fondo Latinoamericano de Reservas y la Universidad Simón Bolívar.

Con el comienzo del gobierno de Andrés Pastrana (1998-2002) se continuó con el proceso de apertura económica que se había acelerado con el gobierno de Cesar Gaviria, pero que había tenido un leve estancamiento por parte del gobierno de Ernesto Samper. Pastrana retomó estos el proceso de apertura económica, pero se enfocó en la relación con EE.UU,

como el eje de la política comercial, dejando a un segundo plano a América Latina región estratégica para el comercio exterior (Cambio Para Construir la Paz, 2002)³⁸.

Durante este periodo, se agudizó el problema del narcotráfico y el conflicto interno en Colombia. En este sentido, y con el objetivo de afianzar las relaciones con los Estados Unidos, el gobierno de Pastrana creó el denominado Plan Colombia, con el cual se pretendía generar una revitalización social y económica, terminar el conflicto armado en Colombia y crear una estrategia antinarcóticos. Uno de los aportes realizados por el gobierno del presidente Pastrana fue la implementación del Plan Estratégico Exportador de Colombia, el cual consiste en la conformación de una agenda de actividades políticas y comerciales de vigencia decenal enmarcadas dentro de los objetivos de integración económica planteados por la Constitución Política de 1991 (MINCOMEX, 2001).

De esta forma se planteó el primer Plan Estratégico Exportador de Colombia para el periodo 1999-2009, el cual disponía la consecución de objetivos como el aumento y diversificación de la oferta exportable de bienes y servicios en función de la demanda mundial y la oferta interna, el incentivo e incremento de la inversión extranjera para fomentar directa o indirectamente las exportaciones, el aumento de la productividad empresarial, la regionalización de la oferta exportable y el desarrollo de una cultura exportadora (MINCOMEX, 2001).

En términos de procesos de integración, bajo el auspicio de la CAN, Colombia emprendió junto con Perú, Ecuador, Venezuela y Bolivia un proceso de sucesivos acuerdos comerciales con los países del MERCOSUR (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay) que le permitieran la creación de una zona de libre comercio común entre los países de ambos bloques comerciales. Este proceso comenzó en 1998 con la suscripción del AAP No. 11 que se firmó bajo la tutela del artículo No. 14 del TM80, en el cual los países de ambos bloques comerciales acordaron un sistema general de preferencias bilaterales que abarcaban todo el rango de productos de la economía y que estarían en vigencia hasta la entrada en vigor de la zona de libre comercio en 2005.

³⁸Para mayor información ver el Plan de Desarrollo 1998-2002 “Cambio Para Construir la Paz”, en el siguiente link: <https://www.dnp.gov.co/PND/PlanesdeDesarrolloanteriores.aspx> , recuperado el 16 de mayo de 2012.

Como pasos posteriores, se acordaron los primeros AAP de cooperación económica que no estuvieran al amparo de artículos transitorios del TM80; entre estos, se firmaron los AAP.CE No. 39 y 48, entre la CAN y Brasil (1999) y Argentina (2000), respectivamente. Ambos acuerdos señalaban una serie de preferencias arancelarias mucho más amplias que las del AAP.A14TM No. 11, permitiendo a los países de la CAN un mayor margen de beneficios aduaneros en sus exportaciones hacia dichos países (Brasil y Argentina).

En 2001, la CAN da un nuevo paso en su proceso de integración económica y comercial, al permitir la libre circulación de personas en sus Estados miembros mediante la creación del pasaporte andino. Con esta nueva medida, la CAN acumula una serie de acuerdos que se pueden resumir a grandes rasgos en la consecución de los siguientes logros: Zona de Libre Comercio, Arancel Externo Común, Normas de Origen, Competencia, Normas Técnicas, Normas Sanitarias, Instrumentos Aduaneros, Franjas de Precios, Sector Automotor y Liberalización del Comercio de Servicios.

Adicionalmente, con el ingreso en pleno de Cuba a la ALADI en 1998, se transfieren en 2001 los beneficios del acuerdo AAP.A25TM No. 33 a una nueva figura jurídica que debían cumplir los miembros en pleno del organismo, renombrando el acuerdo como AAP.CE No. 49 de cooperación económica; el cual, simplemente continuaba los mismos beneficios ya otorgados desde hacía seis años al intercambio comercial entre ambos países.

Bajo este contexto, llega a la presidencia de la República Álvaro Uribe Vélez (2002-2006), quien en su primer periodo presidencial, estableció algunos lineamientos concretos de política comercial. Su plan de desarrollo “Hacia un Estado Comunitario” determinó como objetivo principal promocionar la libre circulación de mano de obra en la CAN y la consolidación del área de libre comercio con el MERCOSUR (objetivos ambos que se lograron en dicho periodo); también, se propuso que Colombia participara activamente en los debates para la creación del ya extinto proyecto del ALCA (Área de Libre Comercio para las Américas) y que promoviera un tratado de libre comercio con EEUU que diera solución al vencimiento del SGP otorgado por ese país a Colombia.

A su vez, el presidente planteó la necesidad de que Colombia debía trabajar arduamente en promover su sector agrícola hacia la internacionalización, para lo cual se plantearon objetivos que llevaban a la modernización del sector agropecuario y a la definición de

mecanismos que protegieran los precios internos al momento de competir contra los productos agrícolas del exterior. Por último, estableció como política creación de una cultura exportadora que permita vincular más a los empresarios nacionales hacia un enfoque de mercado internacional y de alta competitividad, mediante la sugerencia de crear unos comités expertos en el potencial exportable de cada región³⁹.

Como parte del desarrollo de las políticas comerciales planteadas por Uribe, y dándole continuidad a lo ya hecho en materia de liberalización comercial e integración económica, en 2002 se empiezan a configurar algunos aspectos relevantes en el proceso integrador de la CAN, entre los cuales se destacan la conformación del Área de Libre Comercio entre la CAN y el MERCOSUR y las negociaciones para la creación de un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, dos años después. Además, en 2006 se vincula Chile como país asociado, en el cual este país adquiere y otorga ciertos beneficios económicos dentro de la ZLCA, pero no se incorpora plenamente; y finalmente, se desvincula Venezuela como país miembro de la CAN, aunque se negocian con este país el mantenimiento de los beneficios plenos de la ZLCA.

Una vez superados estos primeros intentos de profundización del libre comercio entre los miembros de la CAN y las principales potencias del MERCOSUR, en 2002 se firmó el AAP.CE No. 56 que servía de marco institucional base para la formulación definitiva de la zona de libre comercio entre ambos bloques comerciales y mientras tanto extendía los beneficios arancelarios de los dos acuerdos previos de forma transitoria. Este marco legal finalmente fue implementado en 2005, momento en el cual se constituyó oficialmente la zona de libre comercio CAN-MERCOSUR (con la única excepción de Bolivia, país que seguía apelando a los beneficios generales que la ALADI le deba por ser el país de menor desarrollo económico de toda la región) mediante el AAP.CE No. 58 (para el caso especial de Perú en la CAN) y el No. 59 (para Colombia, Venezuela y Ecuador).

Entre tanto, a comienzos de 2002 llega a su fin la Ley de Preferencias Arancelarias (ATPA), firmada en 1992 por parte de los EE.UU. para la ayuda de la lucha contra las drogas en los países andinos. Sin embargo, al concluir el periodo establecido en dicha Ley

³⁹Para mayor información ver el Plan de Desarrollo 2002-2006 “Hacia un Estado Comunitario”, en el siguiente link: <https://www.dnp.gov.co/PND/PlanesdeDesarrolloanteriores.aspx> , recuperado el 6 de junio de 2012.

(10 años) esta ayuda fue sustituida por la Ley de Preferencias Comerciales Andinas y de Erradicación de Drogas (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act, ATPDEA), la cual concedía beneficios a casi 700 productos adicionales tales como confecciones, petróleo y derivados, atún, calzado y manufacturas de cuero, etc. El ATPDEA como fue aprobado originalmente, expiró a finales de 2006 y ha sido renovado en tres ocasiones consecutivas por plazos cortos (al 31 de diciembre de 2008, 2009 y el último a 2010).

Por otra parte, en términos de institucionalidad, en 2002 se fusionan el Ministerio de Desarrollo Económico y el Ministerio de Comercio Exterior y se crea el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, cuya misión sería apoyar la actividad empresarial, productora de bienes, servicios y tecnología, así como la gestión turística de las regiones del país, con el fin de mejorar su competitividad, su sostenibilidad e incentivar la generación de mayor valor agregado, en el mercado local y en los mercados internacionales (Decreto 210 del 3 de febrero de 2003). Con este nuevo cambio institucional se completaba el andamiaje para continuar con el objetivo de alcanzar nuevos mercados, mediante la integración económica regional y los acuerdos comerciales con el resto del mundo.

Precisamente, en la búsqueda del anterior objetivo, en 2004 se empieza a adelantar un nuevo debate de integración regional de todos los países sudamericanos, mediante la III Cumbre Suramericana celebrada en Cuzco (Perú), la cual pretendía homologar lo alcanzado por la Unión Europea. Sin embargo, durante los años siguientes, este debate se fue desarrollando y moldeando, y tan solo en 2011, se configuró como un nuevo organismo integrador denominado la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), cuyo objetivo principal sería la construcción de una identidad y ciudadanía sudamericanas, al igual que un espacio regional integrado.

La Tabla 4 resume los principales acuerdos comerciales logrados por Colombia durante el periodo 1987-2005. En este periodo Colombia logra firmar 2 acuerdos unilaterales por parte de EE.UU, 3 acuerdos de alcance regional y 10 de alcance parcial, en el marco de la estructura del ALADI, y 2 tratados de libre comercio, para un total de 17 acuerdos comerciales en dicho periodo.

Tabla 4. Acuerdos Comerciales Registrados por Colombia entre 1987 y 2005

Nombre del acuerdo	Año	Objetivo	Países Miembros	Términos de referencia del acuerdo	Etapa del Proceso de Integración	Año Finalización
AAP.A25TM No. 19	1989	Un sistema general de preferencias arancelarias recíprocas, usando el principio de la “Nación más Favorecida” para un amplio rango de productos agropecuarios e industriales	Colombia - Cuba	Desgravación arancelarias preferenciales brindadas por Colombia a cada uno de estos países, en una lista determinada de productos elaborados en los mismos.	Área de preferencias arancelarias	Vigente
AAP.A25TM No. 33	1995	Ampliación del rango de productos desgravables por parte de Colombia a Cuba, otorgados en el AAP.A25TM No 19	Colombia - Cuba	Desgravación arancelarias preferenciales brindadas por Colombia a cada uno de estos países, en una lista determinada de productos elaborados en los mismos.	Área de preferencias arancelarias	Vigente
ATPA	1991	Apoyar la lucha contra el tráfico ilícito de drogas en los países andinos	EE.UU. - Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia	Ingreso libre de aranceles a cerca de 5,500 productos a EE.UU. Provenientes de los países andinos.	Área de preferencias arancelarias	2002
AAP.AG No. 2	1991	Liberación y expansión del comercio intrarregional de semillas.	Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela	libre comercio de semillas seleccionadas para la promoción de la agricultura en la región	Área de preferencias arancelarias	Vigente
AAP.A14TM No. 4	1991	Desarrollar en forma conjunta acciones para promover Sudamérica como destino turístico.	Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela	Estimulación de los países signatarios (Sudamérica) como destino turístico internacional.	Área de preferencias arancelarias	Vigente
AR6	1993	Promover la cooperación regional orientada tanto a la creación y desarrollo del conocimiento como a la adquisición y difusión de la tecnología y su aplicación.	Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, México, Cuba, Panamá y Venezuela	Establecimiento de normas y criterios para la cooperación científica y tecnológica de los países latinoamericanos, posibilitando el libre intercambio de conocimiento científico, artístico y cultural.	Área de preferencias arancelarias	Vigente
AAP.CE No. 24	1993	Ampliar el espacio comercial, creando una zona de libre comercio.	Colombia - Chile	Reducción arancelaria bilateral en una gama de productos seleccionados	Área de preferencias arancelarias	Vigente
AAP.A25TM No 31	1994	Fortalecer las relaciones comerciales y económicas y de cooperación técnica con el bloque comercial del Caribe.	Colombia - CARICOM	* El CARICOM recibía el trato de la nación menos favorecida por parte de Colombia, en los aranceles de todos los productos originarios de este bloque comercial.* Guyana, Jamaica, Barbados y Trinidad y Tobago, otorgaba Colombia un sistema de preferencias arancelarias superiores al principio de la nación más favorecida.	Área de preferencias arancelarias	1994
TLC G-3	1994	Reducción de 10% de la tarifa arancelaria durante unos 10 años (empezando en 1995) por el comercio de bienes y servicios entre sus miembros	Colombia, México y Venezuela	El acuerdo incluía puntos como la inversión, servicios, compras gubernamentales, regulaciones a la competencia desleal, y derechos de propiedad intelectual	Área de preferencias arancelarias	2006

Nombre del acuerdo	Año	Objetivo	Países Miembros	Términos de referencia del acuerdo	Etapa del Proceso de Integración	Año Finalización
TLC G-2	2006	Continuación del antiguo G-3, después de la salida de Venezuela de dicho acuerdo.	Colombia -México	El acuerdo incluía puntos como la inversión, servicios, compras gubernamentales, regulaciones a la competencia desleal, y derechos de propiedad intelectual.	Área de preferencias arancelarias	Vigente
AR 7	1997	Establecer normas y criterios para la cooperación científica y tecnológica de los países latinoamericanos, en pro del desarrollo y la inversión de capital	Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, México y Venezuela	Se posibilita el libre intercambio de conocimiento científico, artístico y cultural, entre los países miembros.	Área de preferencias arancelarias	Vigente
AR8	1997	La superación de obstáculos técnicos al comercio entre los países miembros	Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, México y Venezuela	Se evita la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos y normas técnicas que se constituyan en obstáculos técnicos innecesarios al comercio intrarregional	Área de preferencias arancelarias	Vigente
CAN	1997	Alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, sudamericana y latinoamericana.	Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y Bolivia	Se establecen organismos rectores como la Secretaría General de la CAN, el Consejo Presidencial Andino, el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, la Comisión, el Parlamento Andino, el Consejo Consultivo Empresarial, la Corporación Andina de Fomento (CAF), el Fondo Latinoamericano de Reservas y la Universidad Simón Bolívar.	Mercado Común	Vigente
AAP. A14TM No. 11	1998	Conformar un sistema bilateral de preferencias arancelarias entre bloques	CAN - MERCOSUR	los países de ambos bloques comerciales acordaron un sistema general de preferencias bilaterales que abarcaban todo el rango de productos de la economía	Área de preferencias arancelarias	Vigente
AAP.CE No. 39	1999	Mayor margen de benéficos aduaneros que el pactado en el AAP.A14TM No 11 entre CAN y MERCOSUR	CAN - Brasil	Los países de la CAN y Brasil acordaron una rebaja arancelaria mayor a la pactada entre CAN y MERCOSUR en todos los bienes transados en sus economías	Área de preferencias arancelarias	Vigente
AAP.CE No. 48	2000	Mayor margen de benéficos aduaneros que el pactado en el AAP.A14TM No 11 entre CAN y MERCOSUR	CAN - Argentina	Los países de la CAN y Argentina acordaron una rebaja arancelaria mayor a la pactada entre CAN y MERCOSUR en todos los bienes transados en sus economías	Área de preferencias arancelarias	Vigente
AAP.CE No. 56	2002	Instaurar un marco institucional base para la formulación definitiva de la zona de libre comercio entre ambos bloques comerciales	CAN - MERCOSUR	Se extendió las preferencias arancelarias transitorias pactadas en el acuerdo AAP. A14TM No. 11 de 1998	Zona de libre comercio	Vigente
ATPDEA	2002	Apoyar la lucha contra el tráfico ilícito de drogas en los países andinos	EE.UU. - Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia	Se extiende los beneficios otorgados por EE.UU a los países andinos mediante el ATPA, y se incluyeron beneficios a casi 700 productos adicionales tales como confecciones, petróleo y derivados, manufacturas de cuero, etc.	Área de preferencias arancelarias	2010

Fuente: Mendoza, 2013

Teniendo en cuenta lo anterior, se puede afirmar que durante 1987 y 2005, los gobiernos de turno en Colombia continuaron con la política de liberalización comercial iniciada en 1960, consagrándola formalmente la Constitución Política de 1991, momento en el cual se convierte en una política de Estado, la cual debe de ser efectuada independientemente del gobierno se elija en cada periodo. Por tal motivo se crearon una serie de instituciones como BANCOLDEX, PROEXPORT, FIDUCOLDEX, además del ya existente Banco de La República y de las modificaciones al Ministerio de Desarrollo Económico, que daría como resultado la creación del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Así mismo se puede evidenciar en materia comercial, que de acuerdo a los planes de desarrollo, desde 1960 el enfoque de la liberalización comercial en términos de los países en los cuales se pretenden llegar, cambia conforme al gobierno que se encuentre en el poder, pero sin olvidar o abandonar los logros obtenidos hasta ese instante por los gobiernos predecesores. Es así como en un principio, el objetivo en política comercial era alcanzar una integración económica regional, pero debido a las diferencias políticas entre los países de la región, este objetivo fue enfocándose cada vez más en acuerdos comerciales bilaterales con países de mayor grado de desarrollo como EE.UU. En la siguiente sección se muestra la consolidación de la política comercial de libre comercio en Colombia entre 2006 y 2012, cuyo principal objetivo es la suscripción de Tratados de Libre Comercio.

2.2.3. Consolidación de la Política Comercial de Libre Comercio entre 2006 y 2012 (suscripción de Tratados de Libre Comercio -TLC's)

A partir de 2006, se da un cambio en el enfoque de la política comercial en Colombia, y se empieza a abandonar la integración económica con los países de la región como objetivo primordial, por un modelo basado en la firma de acuerdos de libre comercio bilaterales con países de todo el mundo, principalmente con economías de mayor grado de desarrollo. Si bien se siguen manteniendo los acuerdos y lineamientos de integración alcanzados hasta ese momento, las hostilidades políticas entre las naciones de la región y los gobiernos de turno, hicieron que el nuevo enfoque de liberalización comercial se centrara en la firma de TLC's, con países más desarrollados, entre los cuales se destacan EE.UU., Canadá y la Unión Europea (Carvajal y Amaya, 2005).

Específicamente, bajo el segundo mandato del presidente Álvaro Uribe Vélez (2006-2010), se buscó dar continuidad a las políticas comerciales establecidas en su primer plan de desarrollo, sin añadir nuevos objetivos a dichas metas, lo cual se hace notorio en su nuevo plan de desarrollo “Estado Comunitario: Desarrollo para Todos” el cual no incluye ninguna sección específica que haga relación a los temas de la integración internacional⁴⁰. La principal apuesta del gobierno seguía siendo la ampliación de mercados de exportación para los productos colombianos, en economías con alto poder adquisitivo, siendo los EE.UU., el principal foco de atención (Carvajal y Amaya, 2005).

Bajo este contexto, Colombia da un paso adelante en el afianzamiento de relaciones comerciales con países de la región y en 2006 suscribe, como parte del proceso de complementación económica pactada entre Colombia y Chile mediante AAP.CE No. 24 en 1993, 8 protocolos adicionales con este país, por medio de los cuales derogaron los cinco anexos que identificaban el universo de productos desgravados en el sistema de preferencias bilaterales entre ambos, y lo sustituyeron por un tratado de libre comercio (TLC) para la totalidad de los productos de aplicación inmediata, a excepción del azúcar, el cual sería vinculado a partir de 2007 por un plan de cuotas.

Este nuevo paso en el proceso de liberalización comercial respondía a la necesidad de fortalecer el proceso de integración de Latinoamérica, que por mandato constitucional, hacia parte fundamental de la política comercial de Colombia en pro de mejores condiciones económicas y sociales para la población. Adicionalmente, el país comenzaba a desvelar importancia del océano Pacífico como futuro centro de desarrollo económico mundial, por lo cual se hacía necesario trabajar conjuntamente con los países que hicieran parte del mismo, hacia una mayor integración con la región del Asia – Pacífico.

Cabe mencionar que, de acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2009), el acuerdo de libre comercio pactado con Chile ha resultado de gran beneficio para el país. Las exportaciones pasaron de 94 millones de dólares en 1993 a 850 millones de dólares en 2008, y la balanza comercial pasó de tener un déficit de 246 millones de dólares a un superávit de 190 millones dólares, respectivamente. El MCIT (2009) también señala

⁴⁰Para mayor información ver el Plan de Desarrollo 2006-2010 “Estado Comunitario: Desarrollo para Todos”, en el siguiente link: <https://www.dnp.gov.co/PND/PlanesdeDesarrolloanteriores.aspx> , recuperado el 6 de julio de 2012.

que si bien, las exportaciones han crecido considerablemente, no se han diversificado y dependen enormemente de 2 rubros, el carbón y el petróleo, razón por la cual concluye que es necesario promover una mejor aprovechamiento del TLC con Chile, en aras de una mayor estabilidad del lazo comercial entre los 2 países.

A pesar de esto, el ministro de Comercio, Industria y Turismo, Plata (2010), resaltó que el TLC con Chile, no sólo ha traído beneficios económicos a la balanza comercial, sino que también ha producido un incremento considerable de la inversión chilena en las empresas del país, así como ha abierto la posibilidad a una mayor inversión de empresas colombianas en Chile.

Entre tanto, en 2006 el Gobierno Venezolano decide retirarse del tratado de libre comercio denominado G-3, el cual se había firmado en 1994 por México, Colombia y Venezuela, alegando que de esta forma defendería los intereses nacionales, y que su objetivo era obtener el ingreso al Mercosur. Esta solicitud de retiro sólo se hizo efectiva en 2009, tras cumplir los tres años que exige la OMC para la disolución de un grupo comercial, momento en el cual se instauró el G-2 o TLC Colombia-México, el cual amplió y profundizó la liberalización comercial entre los dos países, puesto que el tratado del G-3, solo contemplaba desgravaciones parciales de los aranceles.

A partir de 2009, el TLC entre Colombia y México alcanzó una desgravación total de los aranceles, manteniendo ciertas cuotas en la entrada de productos agropecuarios que los dos países consideraban sensibles para su producción nacional (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2009). En 2011, se renegociaron ciertos aspectos del TLC, que México consideraba demasiado sensibles para su producción agropecuaria, y como resultado fueron excluidos totalmente de los beneficios del tratado; en concreto, se volvió a gravar la importación de plátano, azúcar, café, tabaco y cacao.

A pesar de lo anterior, la Presidencia de la República de Colombia (2011) señala que las exportaciones de Colombia a México crecieron al menos 550% desde 1996 (entrada en vigor del G-3) hasta 2011, mientras que las importaciones crecieron 1.100%, lo cual incluye también el crecimiento de productos importados desde México por sus compañías radicadas en Colombia, es decir, valorando la inversión extranjera directa que han realizado

empresas mexicanas en el país. De esta forma, si bien los datos muestran que el TLC ha traído mayores beneficios para México (las importaciones desde México han crecido más que las exportaciones a este país), es innegable la importancia que ha tenido para Colombia en términos del crecimiento comercial que ha logrado y la generación de empleo calificado a partir de la inversión de sus compañías en el país.

Por otra parte, en 2006 se lleva a cabo uno de los principales focos de atención de la política comercial colombiana, al iniciar la negociación de un tratado de libre comercio con EE.UU. (acuerdo que Colombia negoció de forma conjunta con Perú para la obtención de los mismos beneficios), en el cual, se consideraba la desgravación del universo completo de bienes y servicios transables en diferentes modalidades según la vulnerabilidad de las empresas de cada país a la liberalización de la competencia en el mercado.

Cabe recordar que los acuerdos comerciales entre Colombia y EE.UU. comienzan en 1991, cuando EE.UU. profirió a Colombia un Sistema Generalizado de Preferencias, denominado ATPA por sus siglas en inglés (renovado en 2002 bajo el nombre de ATPDEA), el cual fue planificado como un mecanismo de incentivo a las exportaciones de los países andinos (a través de la eliminación de los aranceles de importación al país norteamericano) a cambio de su colaboración en la erradicación de las drogas. Este acuerdo comercial de carácter unilateral expiraba a finales de 2006, razón por la cual Colombia comenzó en dicho año las negociaciones de un TLC que le permitiera mantener e incrementar los beneficios arancelarios a los productos colombianos en dicho mercado.

Esencialmente, este TLC con EE.UU. buscaba el establecimiento de una zona de libre comercio con este país, respetando por ende las normas de origen pactadas en todo tratado comercial con el fin de impedir las llamadas prácticas desleales del comercio o “dumping” que afectarían otros países con los cuales EEUU y Colombia tienen acuerdos de libre comercio (DNP, 2003).

De esta forma, la legislatura colombiana aprobó en 2007 la implementación de este acuerdo comercial; sin embargo, el congreso estadounidense presentó una serie de trabas, debido a diferencias políticas en dicho país, que hicieron que su aprobación fracasara en varias ocasiones, razones por las cuales este país otorgó momentáneamente tres prorrogas cortas

al ATPDEA con el fin de mantener las relaciones comerciales establecidas con Colombia, la primera de ellas iba hasta el 31 de diciembre de 2008, la cual, debido a que aún no se solucionaba nada sobre el TLC, se extendió a diciembre de 2009 y por último a diciembre de 2010. Para 2012, el congreso estadounidense por fin aprobó oficialmente el TLC con Colombia, exigiendo algunas condiciones que el gobierno colombiano debía asegurar para su puesta en marcha (por ejemplo el manejo de los sindicatos laborales en Colombia).

Ahora bien, ante la persistente negativa que tuvo la aprobación del TLC con los EE.UU. durante tanto tiempo, Colombia se propuso como meta impulsar nuevos tratados de libre comercio que permitieran la apertura de mercados alternativos a los bienes exportados hacia este país, previendo de esta forma la caída del comercio con EEUU ante el vencimiento previsto para comienzos de 2011 del sistema general de preferencias (ATPDEA). Entre estos acuerdos, se encuentra el TLC con Canadá y con el EFTA (conformado por Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein), ambos negociados en 2008 y aprobados por las legislaturas de ambas partes en 2009 entraron en vigor en 2011 en el caso de Canadá y en 2010 para los casos de Suiza y Liechtenstein (Noruega e Islandia aún no han aprobado el tratado en sus legislaturas).

El primero de ellos (TLC Canadá), contempló de manera similar que el acuerdo pactado con EEUU una desgravación arancelaria total para el universo exportable de bienes y servicios, además de la cooperación en materia económica de inversión y desarrollo sostenible. De igual forma, la desgravación se pactó en niveles diferenciados, siendo de aplicación inmediata para ciertos productos y de aplicación gradual para los sectores más vulnerables de la economía de cada país a la libre competencia.

Específicamente, Canadá definió plazos de desgravación paulatinos para los productos del sector avícola y azucarero colombiano, de tal forma, que muchos de estos productos solo podrán recibir los beneficios de la desgravación arancelaria en un plazo de diez años a partir de la entrada en vigor del tratado, además de que solamente podrían hacerlo en las cuotas máximas fijadas por la OMC (PROEXPORT, 2011).

A pesar de lo anterior, de acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2012), Colombia no ha sabido aprovechar el TLC firmado con Canadá en lo que lleva

corrido de su primer año de vigencia, de tal forma que las exportaciones del país hacia Canadá se han reducido en 15.9% desde la entrada en vigor del tratado, mientras que las importaciones crecieron 30%, junto con la inversión directa de dicho país en territorio nacional, la cual alcanzó la cifra de 80 millones de dólares, 15% más que en 2011. Estos resultados, muestran que el tratado está siendo subutilizado, según con el mismo Ministerio lo señala, por la entrada en vigor del TLC con EE.UU., puesto que los exportadores nacionales han preferido dirigir todos sus esfuerzos hacia esta economía.

En el caso del TLC con el EFTA (el cual también beneficia a Perú), el cual actualmente vigente sólo para Suiza y Liechtenstein, se conformó una zona de libre comercio entre Colombia y dicho bloque comercial que también cuenta con un programa de desgravación gradual de los aranceles, además de acuerdos adicionales de cooperación económica bilaterales con los tres grandes del bloque (Noruega, Islandia y Suiza).

A partir de este momento, Colombia usa el logro obtenido mediante la suscripción del acuerdo comercial con el EFTA para promover una zona de libre comercio con toda la Unión Europea (esfuerzo al cual se ha sumado Perú para obtener los mismos beneficios) a partir de 2011 y así ampliar sus lazos comerciales con este gran bloque político y comercial (acuerdo que aún se encuentra en trámite aprobatorio en ambas partes). Este acuerdo, pactado de forma similar al de EEUU y Canadá, provee a tanto a la UE como a Colombia una entrada recíproca de sus bienes con cero aranceles al mercado del otro signatario, mediante un programa de desgravación gradual en el tiempo para ciertos productos vulnerables a la competencia.

En la actualidad, Colombia suscribió un tratado de libre comercio con Corea del Sur, el cual se espera entre en vigencia a finales de 2013 una vez sea aprobado por el Parlamento de ambos países. Así mismo, Colombia está negociando otros tratados de libre comercio con Panamá, Turquía, Costa Rica, Israel y Japón, con lo cual continúa con su política de apertura comercial adoptada desde finales de la década de 1980.

Por otra parte, en 2011 por iniciativa del entonces Presidente de Perú Alan García, dicho país junto a Colombia, Chile y México conformaron la denominada la Alianza del Pacífico,

la cual se vislumbra como un nuevo bloque de integración económica en Latinoamérica, que haría contrapeso al Mercosur. Cabe resaltar que esta nueva iniciativa de integración económica se basa en un nuevo modelo de integración, el cual no cumple con todas las etapas de la integración expuestas por Belassa (1964).

Específicamente, en la Alianza Pacífico se pretende la conformación de un mercado común entre los estados miembros, pero sin conformar una unión aduanera, es decir, sin conformar un sistema de aranceles en común para el resto de países. Esto presume que la obtención de una integración económica completa bajo la lógica de Belassa no sería probable. De igual forma, esta iniciativa se encuentra actualmente en construcción, por lo cual puede tener modificaciones en su estructura inicial, sin embargo, resulta interesante este nuevo planteamiento de integración económica, y es nuevo tema de análisis para futuras investigaciones.

Como se puede observar, a partir de 2006, la política comercial de Colombia se centró en la firma de acuerdos comerciales bilaterales con economías de igual o mayor grado de desarrollo, dando un giro al proceso de integración regional que se había adelantado hasta ese momento. De igual forma, se mantuvo los logros alcanzados en términos de integración, pero no se continuó con esta política como eje central en materia comercial.

Sin embargo, a pesar de lo anterior es preciso afirmar que en Colombia si se ha desarrollado la política de Estado de liberalización comercial consagrada en la Constitución Política de 1991, puesto que en ella, se expresa que Colombia debe de buscar la integración con Latinoamérica y el Caribe, así como con países de mayor grado de desarrollo; esto último, adelantado de manera acelerada a partir de 2006.

La Tabla 5 resume los acuerdos comerciales vigentes en la actualidad en Colombia, así como aquellos que se encuentran en negociación o en espera de entrada en vigencia.

Tabla 5. Acuerdos Comerciales Vigentes o en Negociación Suscritos por Colombia

	Año	Países Miembros	Etapa del Proceso de Integración	Año Finalización
SGP-Noruega	1971	Noruega y Colombia	Apertura Comercial	Vigente
SGP-Nueva Zelanda	1972	Nueva Zelanda y Colombia		Vigente
SGP-Hungría	1972	Hungría y Colombia		Vigente
SGP-Suiza	1974	Suiza y Colombia		Vigente
ALADI	1980	Bolivia, Paraguay, Ecuador, Colombia, Venezuela, Perú, Chile, Uruguay, Brasil, Argentina y México	Área de preferencias arancelarias	Vigente
AR1	1983	Colombia - Bolivia	Área de preferencias arancelarias	Vigente
AR3	1983	Colombia - Paraguay		Vigente
AR5	1988	Bolivia, Paraguay, Ecuador, Colombia, Venezuela, Perú, Chile, Uruguay, Brasil, Argentina y México		Vigente
AAP.A25.TM No 5	1985	Colombia - Guatemala		Vigente
AAP.A25.TM No 6	1985	Colombia - Nicaragua	Vigente	
AAP.A25.TM No 7	1985	Colombia - Costa Rica	Vigente	
AAP.A25.TM No 8	1985	Colombia -El Salvador	Vigente	
AAP.A25.TM No 9	1985	Colombia - Honduras	Vigente	
AAP.A25TM No. 19	1989	Colombia - Cuba	Área de preferencias arancelarias	Vigente
AAP.AG No. 2	1991	Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela		Vigente
AAP.A14TM No. 4	1991	Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela		Vigente
AR6	1993	Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, México, Cuba, Panamá y Venezuela		Vigente
AAP.CE No. 24	1993	Colombia - Chile	Vigente	
AAP.A25TM No. 33	1995	Colombia - Cuba	Área de preferencias arancelarias	Vigente
AR 7	1997	Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, México y Venezuela		Vigente
AR8	1997	Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, México y Venezuela		Vigente
CAN	1997	Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y Bolivia	Mercado Común	Vigente
AAP. A14TM No. 11	1998	CAN - MERCOSUR	Área de preferencias arancelarias	Vigente
AAP.CE No. 39	1999	CAN - Brasil		Vigente
AAP.CE No. 48	2000	CAN - Argentina		Vigente
AAP.CE No. 56	2002	CAN - MERCOSUR	Zona de libre comercio	Vigente
TLC G-2	2006	Colombia -México	Área de preferencias arancelarias	Vigente
TLC Colombia - Chile	2009	Colombia y Chile		Vigente
TLC Colombia EFTA	2010	Colombia, Noruega, Islandia y Suiza		Vigente
TLC Colombia - Panamá	mar-10	Colombia y Panamá	Área de preferencias arancelarias	En Negociación
TLC Colombia Canadá	2011	Colombia y Canadá	Área de preferencias arancelarias	Vigente
Alianza Pacífico	abr-11	Colombia, Perú, Chile y México	Alianza Estratégica	En Negociación

TLC Colombia - Turquía	may-11	Colombia y Turquía	Área de preferencias arancelarias	En Negociación
TLC Colombia - EE.UU.	2012	Colombia y EE.UU.	Área de preferencias arancelarias	Vigente
AAP Colombia - Venezuela	2012	Colombia y Venezuela		Vigente
TLC Colombia - Unión Europea	2012	Colombia y los 27 Estados miembros de la Unión Europea	Área de preferencias arancelarias	Suscrito a espera de entrada en vigencia
TLC Colombia - Israel	mar-12	Colombia e Israel	Área de preferencias arancelarias	En Negociación
TLC Colombia - Costa Rica	jul-12	Colombia y Costa Rica		En Negociación
TLC Colombia - Japón	dic-12	Colombia y Japón		En Negociación
TLC Colombia - Corea del Sur	feb-13	Colombia y Corea del Sur	Área de preferencias arancelarias	Suscrito a espera de entrada en vigencia

Fuente: Mendoza, 2013

- **Recapitulación**

En el desarrollo de la segunda sección de este capítulo, se puede apreciar que Colombia desde su vinculación a la ALALC ha vivido un proceso de apertura de mercados e integración comercial con diferentes países de todo el mundo. Este proceso ha estado sustentado en una serie de políticas comerciales en cada uno de los diferentes gobiernos que desde 1960 han visto en el comercio internacional la manera de lograr un mayor desarrollo económico, y por ende, mejorar la calidad de vida de la sociedad.

Respecto a este último aspecto, es importante señalar que la vinculación con el comercio internacional se consagró formalmente a partir de la constitución de 1991 como una política comercial de Estado, aunque se había establecido de manera informal entre los diferentes gobiernos de turno entre 1960 y 1990. Desde este momento, cualquiera que fuese el gobernante debe procurar la integración económica de Colombia con la región y con otros países por fuera de la misma, que traigan un mayor desarrollo para la nación.

Para lograr lo anterior, el país dio un paso adelante en términos de la institucionalidad necesaria para mantener dicha política de Estado y se crearon una serie de instituciones como BANCOLDEX, PROEXPORT, FIDUCOLDEX, además del ya existente Banco de La República y de las modificaciones al Ministerio de Desarrollo Económico, que daría como resultado la creación del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Con esta nueva estructura institucionalidad, se prolifera la búsqueda de socios comerciales que le permitan registrar un beneficio comercial por el incremento de las mercancías transadas, buscando

nuevos mercados, principalmente con un poder adquisitivo alto, o mercados que sean complementarios al nuestro, tal como la teoría del comercio internacional demuestra que se logra el mayor beneficio.

De esta forma, es preciso afirmar que en términos de política comercial, cada uno de los gobiernos de turno desde 1960 han logrado desarrollar un gran número de las políticas comerciales prometidas en sus diferentes planes de gobierno. Entre las cuales cabe destacar que, si bien se ha cumplido con una política comercial consistente a lo largo del tiempo, éstas han tenido un profundo cambio de orientación a partir de 1990; en otras palabras, se distinguen dos periodos en cuanto a los procesos de integración económica del país: A) desde 1960 a 1990, un amplio interés por lograr una integración económica de la región (ALALC, Pacto Andino, ALADI y CAN); y B) desde 1990 hasta la actualidad, en donde el enfoque de los procesos de integración económica se orientan hacia las economías más desarrolladas del primer mundo de forma bilateral (TLC EE.UU, TLC UE, TLC Canadá, TLC EFTA; y negociaciones con Turquía, Japón y Corea del Sur).

Ahora bien, lo anterior pone en evidencia la política comercial existente hasta nuestros días en el país, la cual siempre busca el mayor beneficio posible de la sociedad, sin embargo es pertinente preguntarse ¿la inserción de Colombia en el mercado mundial, mediante la liberalización de su economía, si ha alcanzado los objetivos previstos de incrementos de flujos comerciales? Para dar una posible solución a este interrogante, la siguiente sección realiza un análisis del grado de eficacia en los procesos de integración e internacionalización del comercio en Colombia

2.3. UN ANÁLISIS DEL GRADO DE EFICACIA EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN DEL COMERCIO EN COLOMBIA

A lo largo de la historia, la política pública comercial se fue convirtiendo en un elemento fundamental en la estrategia de política de desarrollo y de crecimiento económico y social de todos los grupos poblacionales en el mundo. Uno de los principales objetivos de la política comercial es lograr un mayor y mejor acceso a mercados en los cuales no se hacía presencia o ésta era muy débil. En la búsqueda de estos nuevos mercados, los diferentes países deben de alcanzar una apertura de sus economías, la cual, si bien se entiende por defecto en un marco de libre mercado, al generar las fortalezas competitivas requeridas para obtener el mayor provecho del mercado mundial; en la mayoría de países en vías de desarrollo como Colombia, se logra mediante la realización de acuerdos comerciales bilaterales con otros países.

Estos acuerdos en materia comercial, remueven las barreras impuestas por cada país al intercambio de bienes, servicios y factores, estableciendo en todos los casos, reglas claras para la realización del comercio. Adicionalmente, en el intercambio de bienes, se genera una reasignación de factores productivos en cada país, promoviendo un cambio en la producción, consumo, exportación, importación, y los precios de cada bien transado en ambas economías.

Estos impactos que subyacen en la realización de acuerdos comerciales, son los que originan que la realización de los mismos se proyecte como una política pública, que debe de ser formulada, implementada y evaluada en pro del mayor bienestar posible (Roth, 2002). Precisamente, este último (la evaluación), constituye un análisis fundamental en el desarrollo de toda política pública, y ha sido tema de investigación a nivel mundial.

La teoría económica, mediante instrumentos detallados de índole cuantitativa, ha estimado el impacto que genera la liberalización del comercio en un país o grupo de países. Modelos económicos estáticos y dinámicos, de equilibrio general, así como otros instrumentos analíticos, estadísticos y econométricos, hacen parte de esta gama de instrumentos que la economía ha desarrollado para analizar el comercio internacional (Cardoso, 1993).

Ahora bien, a pesar de que existen todos estos instrumentos para evaluar el impacto en la población de la firma de acuerdos comerciales con otros países, existen aspectos intrínsecos en los mismos que son de difícil medición, y que las técnicas cuantitativas mencionadas anteriormente no logran estimar, pero que deben de tenerse en cuenta a la hora de evaluar una política pública en materia de comercio internacional. Cernat (2005) señala que aspectos como el comercio de servicios, el flujo de inversión, las condiciones de competencia, normas técnicas, prácticas aduaneras, compras gubernamentales, la resolución de controversias, y otros alcances, generan otros efectos cualitativos y cuantitativos, que pueden ser de igual o incluso mayor importancia que los efectos de la liberalización del comercio de bienes sobre la estructura productiva de las economías, pero que por su difícil medición no son analizados a profundidad (Trejos, 2009).

Debido a lo anterior, la mayoría de países utilizan las técnicas cuantitativas de índole estadísticas y econométricas, para estimar los impactos de los acuerdos comerciales sobre la población, siendo los econométricos, los de mayor utilización por su buen nivel estimativo y facilidad de computación y obtención de datos.

En la presente investigación se utilizará como método de evaluación del aprovechamiento de los acuerdos comerciales en Colombia, el modelo gravitacional del comercio, el cual es uno de los métodos econométricos de estimación de los flujos comerciales en una economía. Así mismo, se realiza una recopilación de las principales estimaciones e investigaciones realizadas a nivel nacional o internacional, acerca del aprovechamiento de los acuerdos comerciales en Colombia.

2.3.1. Algunos Aportes en la Evaluación del Aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales en Colombia

Como se mostró en el anterior capítulo, desde 1960 Colombia ha emprendido un proceso de liberalización de mercados, buscando una mayor integración comercial y regional con los diversos países del globo. Esta búsqueda ha permitido que en la actualidad, el país cuente con al menos 30 acuerdos comerciales vigentes y alrededor de 42 acuerdos comerciales suscritos a lo largo de su historia.

Una vez firmados dichos acuerdos comerciales, se esperaría que estos permitan un incremento en el flujo comercial entre Colombia y los diversos países firmantes, lo cual a su vez, se traduciría en mayor desarrollo económico del país. Sin embargo, la evidencia empírica desarrollada por diversos analistas económicos nacionales e internacionales como Correia (2008), Mincomercio (2012), Cardenas (2004), CAN (2004), entre otros, evidencian un gran debate acerca de que tan provechosos han resultado algunos de los acuerdos comerciales firmados por Colombia a lo largo de su historia.

Correia (2008)⁴¹ realiza un estudio acerca de los determinantes de las exportaciones colombianas, haciendo especial énfasis en qué tan provechosos han resultado los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP) de Europa y Estados Unidos (EE.UU) sobre las exportaciones colombianas a dichos países. Para llevar a cabo este estudio, Correia (2008) realiza una estimación de un modelo gravitacional de exportaciones en Colombia, tomando como referencia los diversos acuerdos comerciales firmados por el país que tuvieron vigencia durante el periodo de 1991-2005.

En general, Correia (2008) encuentra que los SGP de Europa y EE.UU. han generado un efecto positivo sobre las exportaciones de Colombia. Así mismo, señala que algunos acuerdos comerciales firmados por Colombia como el TLC con Chile, la CAN, y con otras economías pequeñas, también han generado efectos positivos sobre el flujo de exportaciones hacia los mismos. En contraste con lo anterior, Correia encuentra que existen dos acuerdos comerciales que no han resultado provechosos para el país en el incremento de las exportaciones, el TLC con México y el TLC con MERCOSUR; de hecho, este último muestra evidencia de una disminución de las exportaciones respecto a no tener el acuerdo.

Por su parte, Rubiano y Bermudez (2012)⁴² realizaron un estudio para el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia acerca de la evolución del comercio exterior de Colombia desde la óptica de los acuerdos comerciales, en el cual pone en evidencia que los numerosos acuerdos comerciales que ha suscrito Colombia han permitido que, en

⁴¹Correia L. (2008). “Los determinantes de las exportaciones colombianas: un análisis empírico con el modelo gravitacional”. *Desarrollo y Sociedad* ISSN 0120-3584. Universidad de los Andes, Bogotá.

⁴²Rubiano, M. y Bermudez, M. (2012). “Evolución del comercio exterior de Colombia desde la óptica de los acuerdos comerciales”. *Oficina de Estudio Económicos, Documentos OEE-01*. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, Bogotá.

términos agregados, las importaciones del país se incrementen más que las exportaciones, creando una balanza comercial deficitaria. Específicamente, Rubiano y Bermudez (2012) muestran que las exportaciones colombianas se han concentrado en bienes minero energéticos y por ello, se presentaría una balanza comercial deficitaria si se excluyen estos bienes; motivo por el cual, el país debe de hacer un esfuerzo mayor por incrementar la oferta exportable de otro tipos de bienes, los cuales contengan un mayor valor agregado, y así lograr un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales firmados con otras economías.

En un caso más puntual, Cordero (2005)⁴³ realizó un estudio para la CEPAL denominado “Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora”, en el cual pone en evidencia la debilidad del acuerdo comercial de los países andinos en términos de su inserción en el mercado mundial. Específicamente, Cordero (2005) indica que si bien, la CAN ha cumplido con uno de sus objetivos principales como lo es el incremento de los flujos comerciales entre sus estados miembros, esto ha dado como resultado un estancamiento estructural de su oferta exportadora. En otras palabras, los productos de exportación de los estados miembros, como Colombia, se enfocan cada vez más en productos del sector primario, los cuales por su naturaleza, poseen poco valor agregado.

Por medio de un análisis estadístico, Cordero (2005) pone en evidencia que la ampliación de los productos exportables con mayor valor agregado, es uno de los grandes retos que Colombia debe asumir si quiere que sus políticas comerciales de integración sean exitosas, alcanzando altos niveles de desarrollo socioeconómico de su población.

A pesar de lo anterior, no se puede desconocer el beneficio que ha traído consigo la CAN para Colombia. De hecho, en términos de intercambio intra-andino, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)⁴⁴ destaca que el Mercado Ampliado Andino se ha ampliado, impulsando el comercio entre las naciones integrantes de la CAN. Como lo menciona el BID en la Carta Mensual de INTAL N° 188, el intercambio entre los países de la región pasó de US\$ 2.020 millones en 2000 a US\$ 7.810 millones en 2010.

⁴³ Cordero, M. (2005). “Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora”. *Estudios y Perspectivas No.25*.CEPAL.México.

⁴⁴ Carta Mensual INTAL No 190, junio de 2012.

En línea con lo expuesto por el BID, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Mincomercio)⁴⁵ muestra que las exportaciones colombianas a la CAN han sido crecientes; expone que en el período 1991-2011 las ventas aumentaron a una tasa promedio anual de 12,1%, superior al crecimiento promedio de las totales al mundo (10,9%). De igual forma, Mincomercio resalta que entre 1991 y 2011, la composición de las exportaciones registró algunos cambios importantes; entre los cuales se destaca la disminución de las ventas de petróleo y de productos agropecuarios y por el contrario, el aumentó la dinámica del sector industrial, en especial de la industria liviana, de la industria automotriz y del papel.

Por otra parte, se deben resaltar los diversos acuerdos económicos que Colombia ha sostenido desde la década de los 90's con EE.UU., (por ser éste, su principal destino de exportación). Los acuerdo comerciales entre los dos países comienzan en 1991, cuando EE.UU., otorgó en forma unilateral a Colombia un Sistema Generalizado de Preferencias, denominado ATPA por sus siglas en inglés (renovado en 2002 bajo el nombre de ATPDEA y vigente hasta el 2011, con prórrogas adicionales hasta el 2013), el cual fue planificado como un mecanismo de incentivo a las exportaciones de los países andinos (a través de la eliminación de los aranceles de importación al país norteamericano) a cambio de su colaboración en la erradicación de las drogas.

Sin embargo, como lo señala Giraldo (2005)⁴⁶, aunque los reportes oficiales de ambos países indican que el intercambio comercial entre ambos ha aumentado considerablemente desde la suscripción del tratado, la evidencia estadística ha revelado que el SGP otorgado por EE.UU. no fue de mayor provecho para el país.

Giraldo (2005), muestra que durante el periodo 2000-2004, las exportaciones de Colombia a EE.UU. que en efecto han usado el canal del tratado para recibir los beneficios arancelarios, han disminuido en contraposición a los productos que no están amparados por dicho SGP. En otras palabras, el aumento del flujo comercial entre los dos países se ha dado por fuera del tratado ATPA/ATPDEA, lo cual muestra, de acuerdo con el autor, que el

⁴⁵Mincomercio (2012). "Evolución del comercio exterior de Colombia desde la óptica de los acuerdos comerciales". *Documentos OEE-01 – abril de 2012*. Bogotá D.C.

⁴⁶Giraldo, Francisco (2005). "Antecedentes y Posibles Ventajas y Desventajas del Tratado de Libre Comercio – TLC para un país como Colombia". *Apuntes del CENE*, Vol. XXV, No. 42, II Semestre. Centro de Estudios Económicos (CENES), Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia.

tratado ha sido de impacto inocuo para las relaciones comerciales de Colombia con EE.UU. (exceptuando unas pocas partidas de exportación; en total 66 de los 6300 productos amparados por el SGP).

En contraste a lo expuesto por Giraldo (2005), Fedesarrollo (2007)⁴⁷ realizó un estudio sobre el impacto económico del TLC con Estados Unidos en la región Bogotá-Cundinamarca, en el cual expone que Colombia ha aprovechado exitosamente las preferencias arancelarias otorgadas en el ATPDEA. Concretamente, Fedesarrollo (2007), realiza un cálculo del nivel de aprovechamiento de este acuerdo unilateral por cada sector económico y muestran, entre los principales resultados, que sectores como el de confecciones, tabaco, flores, productos de cuero y en general, el Sector Agrícola, se vieron altamente beneficiados en el incremento de sus exportaciones a EE.UU.

En línea con lo anterior, Mincomercio (2011)⁴⁸ muestra que para 2010, Colombia exportó aproximadamente US\$10 mil millones bajo el amparo del ATPDEA, con lo cual se convirtió en el país que más utilizó las preferencias arancelarias para exportar a EE.UU., después de Nigeria que exportó US\$ 26 mil millones (bajo otro sistema de preferencias arancelarias). Adicionalmente, Mincomercio (2011) expone que Colombia en 2010, el 56% de todas las exportaciones a EE.UU. se realizaron mediante el auspicio del ATPDEA, hecho que contradice lo expuesto por Giraldo (2005).

De esta forma, a pesar de análisis poco alentadores realizados por autores como Giraldo (2005), Colombia continuó promoviendo la extensión del SGP ATPA/ATPDEA hasta el año 2011, momento en el cual, EE.UU. decidió no ampliar más su vigencia ante la inminente aprobación de los TLC con Colombia y Perú. En este contexto, Colombia logró la suscripción en 2012 del TLC con el país norteamericano, el cual prometía a Colombia mayores beneficios arancelarios que el SGP, que no pendían de una esmerada lucha contra las drogas, sino de una retribución a EE.UU. de igual sintonía de beneficios arancelarios para sus exportaciones hacia el país.

⁴⁷Fedesarrollo (2011). “Impacto Económico Del Tlc Con Estados Unidos EnLa Región Bogotá-Cundinamarca”. *Proyecto para la Cámara de Comercio de Bogotá. Fedesarrollo*. Bogotá D.C.

⁴⁸ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2011). “ATPDEA”. Presentación realizada por el Ministro Sergio Díaz Granados, para la Comisión Segunda del Senado de la República. Bogotá D.C.

Durante este periodo, analistas tanto del DNP (Dirección de Estudios Económicos y de Desarrollo Empresarial – 2003) como de FEDESARROLLO (Cárdenas y García – 2004) realizaron importantes aportes de análisis que promovieron la suscripción del TLC con EE.UU. generando altas expectativas positivas que superaron los reportes negativos entregados por otros autores posteriores, como el de Giraldo (2005).

En primer lugar, la Dirección de Estudios Económicos y de Desarrollo Empresarial (2003)⁴⁹ del DNP encontró en sus predicciones que, un tratado de libre comercio con EE.UU. sería definitivamente provechoso para el país, a pesar de que reconocía en su estudio, tal como lo hiciera Giraldo (2005) posteriormente, que el ATPA/ATPDEA no había resultado en beneficio alguno para el país. La comisión del DNP basó sus vaticinios en la afirmación de que si Colombia lograba que EE.UU. se comprometiera a desmontar las barreras “no arancelarias”, el país podía aprovechar al máximo los beneficios arancelarios del acuerdo de libre comercio para promover al máximo sus exportaciones a EE.UU.

La conclusión obtenida por la Dirección de Estudios Económicos y de Desarrollo Empresarial (2003) del DNP resulta de gran importancia, puesto que, sin estas condiciones necesarias, el TLC con EE.UU. sencillamente daría como resultado el mismo efecto inocuo que ha tenido el SGP hasta este momento.

Aun así, otros autores como Cárdenas y García (2004)⁵⁰ promovieron expectativas aún más optimistas acerca de los resultados esperados del TLC con EE.UU., las cuales se basaban en los resultados de la estimación de un modelo gravitacional del mismo estilo que el que realizaría Correia en 2008. Los autores, señalaron en su estudio, que si el país lograba suscribir el TLC con EE.UU., Colombia lograría el incremento tan esperado de sus exportaciones a ese país en alrededor de 40%, mientras que si no se firmaba el tratado, el panorama sería mucho más oscuro, de tal forma que el comercio entre los dos países decrecería 58%. En otras palabras, Cárdenas y García (2004) lograron a través de sus conclusiones, promover la idea, de que si bien los beneficios esperados del TLC eran

⁴⁹Dirección de Estudios Económicos y de Desarrollo Empresarial (2003). “Efectos de un acuerdo bilateral de libre comercio con Estados Unidos”. *Archivos de Economía*, Documento No. 229, Dirección de Estudios Económicos, Departamento Nacional de Planeación (DNP).

⁵⁰Cárdenas, Mauricio y García, Camilo (2004). “El Modelo Gravitacional de Comercio y el TLC entre Colombia y Estados Unidos”. *Documentos de Trabajo*, No. 27. FEDESARROLLO.

palpablemente significativos, las “desastrosas” consecuencias económicas de su no realización eran aún superiores; razón por la cual, debía promoverse su suscripción como una prioridad nacional.

Por su parte, Arias y Esquivel (2010)⁵¹ realizan un estudio financiado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), en el cual encuentran que los beneficios económicos que ha traído la CAN para los países andinos en términos de su integración agropecuaria han sido relativamente pocos, aunque significativos al menos en el caso de Colombia.

Los autores también indican en su análisis que los mayores beneficios de la CAN para Colombia y los demás países andinos en términos del comercio de bienes agropecuarios, derivarían de la suscripción de los TLC con EE.UU.(por parte de Colombia, Ecuador y Perú) y la Unión Europea (en el caso de Colombia y Perú), además de China (en el caso de Perú y Ecuador). Es decir, Arias y Esquivel (2010) encuentran que gracias al libre comercio de los países andinos entre sí y a su no prohibición del dumping entre ellos, un TLC firmado por alguno de sus miembros, con EE.UU., la Unión Europea o China, traería no sólo beneficios económicos para el suscriptor del tratado sino para todo el mercado andino (al menos en el sentido del bienestar de la demanda en relación a los precios domésticos).

Ahora bien, también señalan que para que Colombia se beneficie por estos acuerdos de libre comercio no sólo en términos de la demanda, sino también en función a la producción doméstica, debe ser él quien lidere la suscripción de los TLC con EE.UU. y con la Unión Europea (Si bien, indica que este beneficiaría aún más a Ecuador que a Colombia).

Adicionalmente, el Banco Interamericano de Desarrollo - BID (2012)⁵² da sustento estadístico que apoya la hipótesis de Arias y Esquivel (2010), mostrando que para Colombia, el TLC más beneficioso dentro del marco de su vinculación a la CAN, sería el de EEUU, puesto que la balanza comercial con dicho país es positiva y creciente. Es decir,

⁵¹ Arias, Joaquín y Esquivel, Jaime (2010). *Oportunidades y Posibles Impactos de las Negociaciones Agrícolas Internacionales de la Comunidad Andina*. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Lima.

⁵² Banco Interamericano de Desarrollo (2012). “Bloques de Integración: CAN”. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *Carta Mensual INTAL*, No. 189. Págs. 11-20.

el BID (2012) encuentra que gracias a la entrada en vigor del TLC con EE.UU., Colombia logrará un acucioso beneficio económico en términos no sólo de la demanda, sino especialmente de la oferta y el producto interno bruto.

Como se puede observar, los autores mencionados son unos de los diversos analistas que han debatido acerca de que tan provechosos han resultados los acuerdos comerciales para Colombia. Las opiniones están divididas, y esto deja abierta la puerta para futuros estudios que hagan una evaluación acerca de los beneficios alcanzados una vez se han desarrollado los acuerdos comerciales, para corregir las debilidades y potencializar lo beneficios en los mismos y en los futuros acuerdos del país.

Precisamente, debido a la división entre las opiniones sobre el aprovechamiento de los acuerdos comerciales en Colombia, en el presente apartado de esta investigación, se intenta aproximar, mediante la utilización de una de las múltiples técnicas estadísticas y económicas, un análisis propio sobre el aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos por Colombia. Para ello, se fija como periodo de análisis, el comprendido desde 1962 a 2012, periodo durante el cual, Colombia comenzó de manera explícita la ampliación de mercados por medio de la liberalización comercial, mediante una serie de políticas comerciales que los diferentes gobiernos de turno han efectuado con el fin de incrementar los flujos comerciales en el país, y así, lograr un mayor bienestar de la población, tal y como fue expuesto por la teoría del comercio internacional descrita en sus inicios por Adams Smith en 1976.

2.3.2. Una Aproximación a la Evaluación del Aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales en Colombia.

Como se expuso anteriormente, se espera uno de los resultados del proceso de liberalización comercial e integración económica sea el incremento de flujos comerciales, y que la firma de cada acuerdo comercial haya favorecido efectivamente los intereses del país y de su población. Por tal motivo, es necesario preguntarse ¿Qué tanto se ha aprovechado los diversos acuerdos comerciales que ha firmado Colombia desde su vinculación al ALALC?

Para dar respuesta a este interrogante, es necesario determinar si con la firma de cada uno de los acuerdos, se ha logrado incrementar el flujo comercial con los países con los cuales se firmó, o si esta política comercial de apertura económica no ha rendido los efectos, que según la teoría del comercio internacional, se ven evidenciados en el flujo comercial. En este sentido, a nivel internacional, se ha consolidado como instrumento para medir los flujos comerciales el denominado *Modelo Gravitacional Del Comercio*, expuesto en sus inicios por Walter Isard y Jan Tinbergen en 1962, en el cual las mercancías transadas dependen en gran medida del tamaño de su economía (Producto Interno Bruto - PIB), es decir, del tamaño de la demanda potencial del mercado, y los costos de transacción como la distancia, cercanía, similitudes culturales, fronteras, entre otras (Kepaptsoglou, Karlaftis, y Tsamboulas, 2010).

A continuación se muestra el funcionamiento del modelo gravitacional del comercio, así como la formulación específica para el caso de Colombia, en términos de las variables que influyen en su determinación.

2.3.2.1. El Modelo Gravitacional

En sus términos más simples, el modelo gravitacional del comercio, al igual que la lógica de ley de la gravedad expuesta por Isaac Newton, se basa en la idea de que mayores “masas” se induce mayor atracción entre los dos países y por lo tanto, mayor comercio; mientras que una mayor distancia implica mayores costos de transporte y por ende, menores flujos comerciales (Porojan, 2001).

Realizando una revisión histórica de la utilización del modelo gravitacional, es necesario remontarse al trabajo de Walter Isard (1954) y del premio Nobel Jan Tinbergen (1962) quienes emplearon por primera vez, en la década del sesenta, este modelo para explicar los flujos comerciales. Específicamente, el planteamiento de estos autores consistía en el desarrollo de una serie de modelos econométricos de flujos comerciales bilaterales, en los cuales el volumen de comercio entre dos economías debería incrementarse con el tamaño de las mismas (aproximado por el PIB real) y caer con los costos de transporte, medido por la distancia (Bergstrand, 1985).

Un aspecto a tener en cuenta es que el planteamiento anteriormente descrito del modelo gravitacional, puede ser completado mediante la incorporación de un número de variables que aumentan o disminuyen el comercio bilateral. Entre estas variables se pueden mencionar la población, la cercanía geográfica (compartir una frontera) o la pertenencia a un mismo acuerdo de integración económica, entre muchas otras (FEDESARROLLO, 2004).

Ejemplo de lo anterior es el trabajo realizado por (Correia, 2008), en el cual se estudia la eficacia en términos de aumento de exportaciones del Sistema Generalizado de Preferencias que la Unión Europea ha otorgado a Colombia como país menos desarrollado, bajo el auspicio del GATT. En esta investigación, Correia (2008) estima un modelo gravitacional, cuya especificación econométrica incluye variables como el lenguaje, la frontera, el acceso a la costa, si es una isla, la crisis de 1999, además de las variables tradicionales del modelo, tales como, el tamaño de las economías, la distancia entre las capitales, y los acuerdos comerciales firmados por Colombia.

2.3.2.2. Estimación del Modelo Gravitacional del Comercio en Colombia (1962-2010)

Tomando como referencia la formulación estipulada por Correia (2008) se estimará el impacto de los diferentes acuerdos comerciales firmados por Colombia, tanto en las exportaciones como en las importaciones, para lograr concluir de manera pertinente la eficacia de estos acuerdos para el desarrollo de la economía colombiana.

De esta forma, el modelo gravitacional puede ser descrito mediante la siguiente especificación:

$$\begin{aligned} \ln(\text{Valor transado}_{i,t}) = & \beta + \alpha 1 * (\text{PIB socios}_{i,t}) + \alpha 2 * (\text{PIB Colombia}_{i,t}) + \alpha 3 * (\text{Distancia}_{i,t}) + \\ & \varphi 1 * \text{Lenguaje}_{i,t} + \varphi 2 * \text{Costa}_{i,t} + \varphi 3 * \text{Excolonia}_{i,t} + \varphi 4 * \text{Frontera}_{i,t} + \sum \Omega * \sum \text{Tratados}_{i,t} + \\ & \varepsilon_{i,t} \dots \dots \dots (1) \end{aligned}$$

Donde, la variable *Valor transado* representa tanto las exportaciones como las importaciones de Colombia durante cada uno de los años del periodo 1962-2010⁵³ con cada uno de sus socios comerciales; *PIB socios* y *PIB Colombia*, representan el producto interno

⁵³Estas series de datos se construyeron a partir de la información obtenida a través de la página electrónica <http://comtrade.un.org/> de la División de Comercio Internacional de las Naciones Unidas, para el máximo periodo de tiempo disponible (1962-2010), recuperada el 20 de agosto de 2012.

bruto de cada uno de los socios comerciales y de Colombia, respectivamente⁵⁴; y *Distancia*, representa la distancia existente entre Bogotá y las capitales de cada uno de los países socios comerciales de Colombia. Además de estas variables, se incluyen cuatro variables dicotómicas específicas tales como *Lenguaje*, *Costa*, *Ex colonia* y *Frontera*, las cuales toman el valor de 1 si el socio comercial tiene el mismo idioma oficial de Colombia, si tiene acceso al mar, si es una ex colonia y si comparte frontera con el país, respectivamente, y 0 en caso contrario.

Por su parte, la variable *Tratados* representa un vector de variables dicotómicas que toman el valor de 1 en cada uno de los años en los cuales Colombia ha tenido sus diversos acuerdos comerciales con sus socios, como fue descrito en el capítulo anterior (ALALC, Pacto Andino, CAN, ALADI 1⁵⁵, ALADI 2⁵⁶, Bolivia, Ecuador, Paraguay, Triángulo del Norte, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Cuba, CARICOM 1⁵⁷, CARICOM 2⁵⁸, Chile, G3, G2, Brasil, Argentina, MERCOSUR 1⁵⁹, MERCOSUR 2⁶⁰, EE.UU, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Hungría, Canadá, Suiza, Bulgaria, Bielorrusia y UE).

Para realizar la estimación de la Ecuación 1, se utilizan modelos de datos panel (efectos fijos y efectos aleatorios) mediante el software estadístico STATA 11.1. Se realizaron las diversas correcciones que fueron necesarias ante los problemas de heterocedasticidad y autocorrelación que se presentaron en la estimación inicial (Anexos 1 y 2). Por tal motivo, el modelo que se presenta en la Tabla 1 corresponde a una estimación por mínimos cuadrados generalizados factibles (FGLS), el cual corrige los problemas mencionados anteriormente.

⁵⁴ Estas series de datos se construyeron a partir de la información obtenida a través de la página electrónica <http://datos.bancomundial.org/> del Banco Mundial, para el máximo periodo de tiempo disponible (1962-2010)

⁵⁵ Primer intento de integración de los países suramericanos entre los años de 1984 y 1997 (Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela), recuperada el 20 de agosto de 2012.

⁵⁶ Consolidación del ALADI I como acuerdo regional de integración de los países suramericanos después de 1997 (Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela).

⁵⁷ Incluye a Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago.

⁵⁸ Incluye a Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Dominica, Granada, Haití, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas y Surinam

⁵⁹ Primeros acuerdo de preferencias arancelarias con los países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) entre los años 1999 y 2004.

⁶⁰ Consolidación de un área de libre comercio entre los países miembros de la CAN (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia) y del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) a partir del año 2005.

Tabla 6. Estimación del modelo gravitacional para las exportaciones e importaciones de Colombia desde 1962 a 2010

Nota: El modelo estimado para las exportaciones corrige la autocorrelación usando un panel específico con estructura AR (1), razón por la cual se eliminaron 2 observaciones de la regresión ya que estas representan un sólo dato (año) por grupo (país socio) cada una.

Variables Independientes	A) Exportaciones		B) Importaciones	
	Coefficiente	Error Estándar	Coefficiente	Error Estándar
<i>Constante</i>	-35.47931***	1.519807	-37.41845***	1.891863
<i>LN(PIB Socios)</i>	1.103355***	0.0124949	1.226228***	0.0215269
<i>LN(PIB Colombia)</i>	1.795734***	0.0575487	1.220188***	0.0711049
<i>LN(Distancia)</i>	-2.358024***	0.0595148	-	0.0996314
<i>Frontera</i>	-0.9073728***	0.1756201	0.9107781***	
<i>Costa</i>	-0.6428285***	0.1097709	1.140858***	0.2330074
<i>Idioma</i>	0.3983449***	0.1137778	-0.0761816	0.1243477
<i>Colonia</i>	-1.081406***	0.1130335	0.8377975***	0.1785484
<i>ALALC</i>	-0.216495**	0.1085674	-	0.119757
<i>Pacto Andino</i>	0.7611501***	0.1349639	0.9637841***	
<i>CAN</i>	1.212275***	0.2592627	-0.044561	0.1395193
<i>ALADI 1</i>	-0.1591659	0.1130441	0.5685468***	0.2110898
<i>ALADI 2</i>	-0.0829546	0.1670898	0.6212108**	0.3085304
<i>Bolivia</i>	0.7911193***	0.3248567	0.4031973***	0.1431202
<i>Ecuador</i>	-0.1173796	0.2784717	0.4550188**	0.2146558
<i>Paraguay</i>	-0.1039669	0.4378045	1.287574	0.8671671
<i>Triángulo del Norte 1</i>	0.1738765	0.126307	0.8019458*	0.4303153
<i>Triángulo del Norte 2</i>	0.2825553	0.2239007	0.9641141*	0.5559112
<i>Nicaragua</i>	-0.623881***	0.1881837	0.5012277	0.3741122
<i>Costa Rica</i>	-0.0040444	0.2251218	0.5135243	0.7121479
<i>Panamá</i>	0.2338145	0.3379237	-0.5873853	0.5520991
<i>Cuba 1</i>	0.2961913	0.8391033	0.5124201**	0.2715358
<i>Cuba 2</i>	-0.5121283	0.9087413	0.3316785	0.6054514
<i>Cuba 3</i>	-0.7459818	0.9228988	-1.091636	0.9871299
<i>CARICOM 1</i>	0.4259364	0.2867119	-0.0161791	1.029687
<i>CARICOM 2</i>	0.0242748	0.1672018	-0.8751227	1.003893
<i>Chile 1</i>	0.0492037	0.4909884	1.050841**	0.4961949
<i>Chile 2</i>	-0.0738211	0.677345	-1.249046***	0.3460369
<i>G3</i>	-0.1477516	0.2593805	0.0835723	0.4710991
<i>G2</i>	-0.4096012	0.5062739	0.4080863	0.6507957
			0.5540207**	0.2414341
			1.21621***	0.3955396

MERCOSUR 1	-0.0899195	0.280121	0.419874	0.3293038
Brasil	0.2849657	0.5400169	0.1279787	0.4213645
Argentina	-0.3642184	0.3805938	0.2537473	0.4952899
MERCOSUR 2	-0.2209903	0.3091645	0.7806055**	0.3712099
EEUU 1	-0.0721557	0.1442551	-0.040414	0.2433832
EEUU 2	-0.1096512	0.1816325	-0.0982373	0.3318719
Japón	-0.0124969	0.2036918	0.0729495	0.2193758
Noruega	-0.1167451	0.3202709	-0.2940392*	0.1763032
Nueva Zelanda	-0.4643472	0.4075746	0.4496592	0.3308412
Hungría	-0.0555408	0.7780393	-0.1462853	0.3261749
Canadá	-0.2457999*	0.132897	0.8093865***	0.3062444
Suiza	0.6545429*	0.403663	0.9152369***	0.3487821
Bulgaria	0.1828332	1.084407	1.809937***	0.5972871
Bielorrusia	-2.333085***	0.4998155	0.7867779	0.9823408
UE	0.1516655*	0.0852147	0.4952628***	0.0885569
Observaciones	4946		4950	
Grupos	180		182	
Mínimo	2		3	
Promedio	27.4778		27.1978	
Máximo	49		49	
Wald chi2(44) =	18863.72		9633.25	
Prob> chi1 =	0		0	
* Nivel de Significancia del 10% ** Nivel de Significancia del 5% *** Nivel de significancia del 1%				

Fuente: Mendoza, 2013 con base en UNCOMTRADE, Banco Mundial y CEPII

2.3.2.3. Resultados de la Estimación

Una vez estimado el modelo gravitacional del comercio para Colombia en el periodo 1962-2010, se obtuvieron los siguientes resultados, expuestos en la Tabla 5:

Por el lado de las exportaciones, variables como el PIB, tanto de los socios comerciales como de sí mismo, tienen un impacto positivo sobre las mismas. Esto en inicio, podría estar teóricamente asociado a la posibilidad que tendría Colombia de aumentar las exportaciones con destino a los países que poseen un mayor poder adquisitivo (medido por el PIB) y que por ende, demandan más de nuestros productos, lo que incrementaría a su vez, el PIB del país. De igual forma, el hecho de que el socio comercial registre una distancia mayor entre su capital y Bogotá, genera un impedimento para que se realicen flujos comerciales, puesto que los costos de transporte se incrementan y en el mayor de los casos convierte en menos

competitivos nuestros productos frente aquellos que se encuentren más cerca de dichos países, lo que disminuye las exportaciones colombianas.

Por otra parte, en la Tabla 5 existen unos resultados un poco contradictorios en términos teóricos respecto a las variables frontera y costa; puesto que resultan significativas pero con un efecto negativo, lo que estaría sugiriendo que para Colombia el hecho de transar con países con los cuales comparte frontera y que poseen costa, ocasionan una disminución en las exportaciones. Este hecho en un principio parece contradictorio pues es de esperar que de cumplirse estas condiciones, Colombia estaría en la capacidad de exportar más fácilmente sus productos; sin embargo, dado el efecto encontrado, esta situación se está registrando por el lado de las importaciones y no de las exportaciones, lo cual se analizará en el modelo propuesto para las importaciones.

En cuanto a los resultados obtenidos en las variables idioma y ex colonia, el modelo propuesto para las exportaciones en la Tabla 1 obtuvo los resultados teóricamente esperados, ya que en primer lugar, el compartir un mismo idioma con el socio comercial afecta positivamente las exportaciones de Colombia, puesto que es más fácil poder negociar y llegar a acuerdos comerciales entre las partes. En segundo lugar, el que el socio comercial sea una ex colonia afecta negativamente las exportaciones de Colombia, hecho que podría estar asociado al grado de desarrollo de estos países, ya que por lo general, los países que fueron colonias aún se encuentran en vías de desarrollo y presentan características similares a las de Colombia, en cuanto a la necesidad de exportar sus productos más que a importar (como uno de los motores del desarrollo socioeconómico).

Ahora bien, por el lado de los acuerdos comerciales propiamente dichos con cada uno de los países con los cuales Colombia registra relaciones comerciales, se puede ver mediante la Tabla 1 que los únicos que resultaron estadísticamente significativos en términos de exportaciones fueron el Pacto Andino, la CAN, Bolivia, Suiza y la UE, cuyos efectos resultan positivos. De igual forma, los acuerdos comerciales con Nicaragua, Canadá y Bielorrusia, resultan significativos, pero con un efecto negativo en todos los casos.

Respecto a estos resultados, llaman la atención varios aspectos. En primer lugar, como se mencionó en el capítulo anterior, el acuerdo comercial con Bolivia era la de otorgar

preferencias unilaterales a este país por ser uno de los menos desarrollados de América Latina, pero en contraposición con el efecto esperado, esto hizo que Colombia pudiera incrementar sus exportaciones hacia dicho país. En segundo lugar, esta misma lógica se aplica para el caso de Bielorrusia, pero en un sentido contrario, puesto que en este caso Colombia fue el que recibió preferencias arancelarias unilaterales por parte de ese país, pero dichas preferencias no se ven reflejada en el incremento de las exportaciones colombianas hacia ese destino, y por el contrario estas han disminuido.

En el caso del Pacto Andino, la CAN, Suiza y la Unión Europea, el resultado es acorde con lo esperado teóricamente, en términos de flujos comerciales, puesto que con la firma de dichos acuerdos comerciales, Colombia ha tenido la posibilidad de incrementar las exportaciones. Por otro lado, acuerdos como el realizado con Nicaragua, y Canadá, han generado un efecto negativo sobre las exportaciones, hecho que podría reflejar que el flujo comercial logrado con estos países no está en el sentido del incremento de las exportaciones, sino que podría estar representado por medio de las importaciones que Colombia hace desde esos países, las cuales serán analizadas en el modelo gravitacional para las importaciones.

El ALALC, resultó estadísticamente significativo pero con un efecto negativo sobre las exportaciones, hecho que ayuda a responder al por qué esta iniciativa de integración económica no funcionó. En este sentido, se comprende que debido a los desequilibrios de niveles de desarrollo entre los países de Latinoamérica, el ALALC terminó impulsando (sin ser su objetivo primario) el proteccionismo de las economías por parte de cada país, lo que trajo como consecuencia una disminución en las exportaciones.

Ahora bien, pasando al modelo gravitacional especificado para las importaciones colombianas, la Tabla 1 permite observar que al igual que con las exportaciones, en las importaciones variables como el PIB de los socios comerciales y el de Colombia registran un efecto positivo sobre las mismas, lo que corrobora el hecho de que estas variables son indispensables para el flujo comercial de los países, puesto que son las que indican parte de la capacidad adquisitiva de los individuos de cada uno de los países.

Por su parte, otros resultados similares se dan en cuanto a las variables distancia, idioma y ex colonia, puesto que la lógica expuesta en el caso de las exportaciones es la misma en el sentido de las importaciones, y ocasionan que, tanto la distancia como el hecho de que sea ex colonia, disminuya las importaciones de Colombia. A su vez, el tener un mismo idioma, facilita los procesos de negociación entre las partes, lo que se ve reflejado en un incremento tanto de las exportaciones como las importaciones.

Un resultado que llama la atención en la Tabla 1 es el registrado por la variable frontera, puesto que en el caso de las importaciones si se dio el resultado esperado, el cual es el de incrementar el flujo comercial. Caso contrario a lo que se había registrado en las exportaciones (en el cual presenta un efecto negativo), lo que lleva a pensar que en Colombia el flujo comercial con los países con los que comparte frontera, en términos agregados, ha favorecido las importaciones, hecho que no es perjudicial, puesto que los acuerdos comerciales están diseñados para el incremento de los flujos comerciales sea por alguna de las dos vías (importaciones o exportaciones).

Por su parte, en cuanto a los acuerdos comerciales propiamente dichos con cada uno de los países, en la Tabla 1 se puede observar que los acuerdos con el Pacto Andino, la CAN, el ALADI 1, el ALADI 2, Ecuador, Paraguay, Costa Rica, el CARICOM 1, G3, G2, el MERCOSUR 2, Canadá, Suiza, Bulgaria y la UE, presentan un impacto positivo sobre las importaciones colombianas; mientras que los acuerdos con el CARICOM 2 y con Noruega, registran un efecto negativo sobre las importaciones. El resto de acuerdos, resultaron estadísticamente no significativos.

De los anteriores resultados, basta decir que en términos de importaciones, existen más acuerdos comerciales que incrementan el flujo comercial importado que el registrado por las exportaciones. Al igual que en el modelo de las exportaciones, el Pacto Andino, la CAN y la UE presentan un impacto positivo, lo que sugiere que en particular estos acuerdos han tenido el impacto deseado tanto en las exportaciones como en las importaciones. Por el contrario, en el caso del acuerdo comercial con Canadá, se dio un resultado diferente al presentado en las exportaciones, ya que en el caso de las importaciones sí dio positivo, lo

que permite inferir que este acuerdo comercial lo que ha permitido es el ingreso de productos desde Canadá y no ha favorecido mucho las exportaciones colombianas.

Los acuerdos con Ecuador y Paraguay, reflejan la esencia de dichos acuerdos, ya que en ellos, se les otorgaban preferencias unilaterales a estos países, lo que se ha visto reflejado en el incremento de las importaciones colombianas provenientes de los mismos. Por su parte, los acuerdos con el CARICOM 1 resultaron positivos para las importaciones, mientras que el CARICOM 2 resultó negativo, esto indica que, aunque con este último acuerdo, Colombia otorgó preferencias arancelarias unilaterales a los países del Caribe menos desarrollados (Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Dominica, Granada, Haití, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas y Surinam), éstos no han aprovechado para vender sus productos en nuestro país, y por el contrario, se han disminuido las mercancías comerciadas entre las partes.

Por otra parte, se debe resaltar que tanto en el modelo gravitacional para las exportaciones como para las importaciones, se encontró que los acuerdos comerciales con Triángulo del norte 1 y 2, con Panamá, con Cuba 1,2 y 3, con Chile 1 y 2, con MERCOSUR 1, Brasil y Argentina, con EE.UU 1 y 2, con Japón, con Nueva Zelanda y con Hungría, no resultaron significativos dentro de los modelos, lo que sugiere que no han sido provechosos en términos de incrementos de los flujos comerciales para Colombia.

De este grupo de acuerdos comerciales se destacan los realizados con EE.UU, Japón, Nueva Zelanda y Hungría, puesto que hacían parte del Sistema General de Preferencias que estos países brindaron unilateralmente a Colombia para una lista de productos específicos bastante amplia. Esto es preocupante, ya que pone en evidencia que Colombia no ha logrado aprovechar este tipo de acuerdos, bien sea por desconocimiento general entre los empresarios o por falta de espíritu exportador (como se ha resaltado en los recientes planes de desarrollo), entre otras causas. Sin embargo, en la última década se ha intentado alcanzar tratados de libre comercio con dichos países (especialmente con EE.UU y Japón), sin tener en cuenta que ya poseíamos beneficios unilaterales que no se han aprovechado, y por lo tanto, es necesario tener en cuenta que, para la plena realización de estos acuerdos, la nueva

política comercial del país debe fortalecer el esfuerzo en materia de promoción a las exportaciones.

- **Recapitulación**

En el desarrollo de la primera tercera y última sección de este capítulo, se puede evidenciar que una vez firmados los acuerdos comerciales en el país, es de esperar que éstos permitan un incremento en el flujo comercial entre Colombia y los diversos países firmantes, lo cual a su vez, se traduciría en mayor desarrollo económico del país. Sin embargo, la evidencia empírica desarrollada por diversos analistas económicos nacionales e internacionales como Correia (2008), Mincomercio (2012), Cardenas (2004), CAN (2004), entre otros, ponen al descubierto un gran debate acerca de que tan provechosos han resultado algunos de los acuerdos comerciales firmados por Colombia a lo largo de su historia.

Precisamente, ante este debate, realiza una evaluación del aprovechamiento de los acuerdos comerciales en Colombia, mediante el modelo gravitacional del comercio, el cual es uno de los métodos econométricos de estimación de los flujos comerciales en una economía, con el fin de identificar, de manera propia, que tan provechoso han sido para Colombia, los acuerdos comerciales firmados por el país desde 1962, fecha desde la cual se existen datos disponibles.

De esta forma, se estima un modelo gravitacional del comercio para el impacto que han tenido los acuerdos comerciales en el incremento de las importaciones en el país y otro para el efecto de éstos sobre las exportaciones que realiza Colombia hacia cada uno de los países con los que se firmaron los acuerdos. Estas estimaciones permitieron registrar que, mediante la metodología del modelo gravitacional, los acuerdos comerciales suscritos por Colombia favorecen principalmente las importaciones, lo cual podría conllevar a problemas en la balanza comercial.

A pesar de lo anterior, en términos estrictos, los acuerdos comerciales suscritos por Colombia si cumplen con el objetivo general de la teoría del comercio internacional, el cual implica que los acuerdos comerciales deben de incrementar los flujos comerciales en el país (importaciones y exportaciones) en pro del aumento del bienestar social. En este sentido, se

puede concluir que si se han aprovechado los acuerdos comerciales suscritos por Colombia, aunque en la mayoría de casos, solo desde el lado de las importaciones.

Adicionalmente, otros hechos importantes que se pueden concluir de la estimación de los modelos gravitacionales para Colombia son:

- a) El Pacto Andino y la CAN han sido los acuerdos comerciales más duraderos y provechosos que ha suscrito Colombia, tanto en el contexto de las exportaciones como de las importaciones.
- b) El esfuerzo por lograr una integración comercial de todo Suramérica mediante acuerdos comerciales de la CAN con los miembros del MERCOSUR, a través del ALADI, han favorecido principalmente las exportaciones provenientes desde estos países, aunque no han logrado tener el mismo impacto en las exportaciones.
- c) Los tratados comerciales con países de alto grado de desarrollo (principalmente, sistemas generales de preferencias unilaterales hacia Colombia) no se han sabido aprovechar, siendo ineficaces para generar un incremento de los flujos de exportación del país hacia estos y resultando en el mejor de los casos, beneficiosos sólo para ellos, porque se han incrementado la importaciones.
- d) Por otro lado, la integración de Colombia con Centroamérica y el Caribe ha sido poco beneficioso para las exportaciones del país, puesto que en la mayoría de casos se han favorecido las importaciones desde este conjunto de países, inclusive, en algunos casos (CARICOM 2), los flujos comerciales netos entre Colombia y estos países se redujo.
- e) Por último, los acuerdos comerciales con EE.UU., no han representado provecho significativo para Colombia, por lo cual se podría pensar que el TLC actualmente vigente con este país, podría derivar en un resultado similar al obtenido con el TLC con Canadá, el cual sólo ha favorecido las importaciones de Colombia desde dicho origen.

De esta forma, se da por concluido el presente trabajo de investigación, en el cual se hizo una sistematización de los procesos de integración y liberalización del comercio en

Colombia, examinando las políticas públicas comerciales que subyacen en los tratados de libre comercio suscritos e identificando si responden a una política de Estado o de gobierno. Adicionalmente se realizó una posible evaluación del grado de eficacia en los procesos de integración e internacionalización del comercio nacional, dando por alcanzados los objetivos planteados.

CONSIDERACIONES FINALES

- 1) En términos generales, se evidenció que a nivel internacional, desde finales del siglo XVIII la política comercial de los diferentes países en el mundo, ha sido guiada por la lógica del sistema capitalista. Es decir, a medida que los avances tecnológicos le permiten al sistema productivo enfrentar una mayor envergadura geográfica de los mercados, la política comercial de los países ha procurado la apertura de los mismos, para que así, el capitalismo florezca y prolifere incrementando la riqueza de las naciones y su consecuente mayor nivel de bienestar social de sus poblaciones.
- 2) En los procesos de liberalización comercial, el principal objetivo es la eliminación o disminución de las barreras impuestas al comercio en cada país, creando las condiciones para una competencia justa que logre incrementar las oportunidades de inversión, proporcione protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establezca procedimientos efectivos para la aplicación de acuerdos y la solución de controversias, y fomente la cooperación regional y multilateral (Winters, 2004, p. 4-6).

Para alcanzar la liberalización del comercio, existen diversos medios que van desde acuerdos parciales de rebaja de aranceles de ciertos productos de la economía, hasta una vinculación e integración económica completa entre diferentes naciones del mundo. A lo largo de la historia, los métodos más utilizados para alcanzar la liberalización del comercio son los Tratados de Libre Comercio y la Integración Económica Regional.

- 3) Cuando se habla de un Tratado de Libre Comercio (TLC), se hace mención a los acuerdos que hacen dos o más países, en materia de bienes y servicios, derechos de propiedad intelectual, inversión, cooperación, servicios, y demás variables económicas, mediante la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre los participantes del acuerdo (Griswold, 2003, p. 3-6). Durante el Siglo XIX, este tipo de método de liberalización comercial fue el que predominó entre las mayorías de potencias del mundo.
- 4) Por otra parte, otro mecanismo de liberalización comercial es integración económica, la cual expresa la unión de agentes económicos o grupos poblacionales distintos en una

sola sociedad, lo cuales eliminan todas las barreras institucionales al comercio y a los movimientos de factores, con el fin de conformar una única economía en la cual todos sus miembros dependan el uno del otro, para la producción, intercambio y comercialización de los bienes requeridos por cada uno de ellos (Polèse, 1981, p. 2). Para alcanzar dicho nivel de integración económica, diferentes autores a nivel mundial como Belassa (1964), Garcia (1996), Sweet y Sandholtz (1997), Basaldúa (1999), entre otros; han identificado que se deben de cumplir 6 etapas cada una prerrequisito de la otra: 1) Área de Preferencias Arancelarias, 2) Zona de Libre Comercio, 3) Unión Aduanera, 4) Mercado Común, 5) Unión Económica y 6) Comunidad Económica.

- 5) A nivel mundial, existen diversos ejemplos de grupos de países que han adelantado en el transcurso de la historia procesos de integración económica. El caso más consolidado hasta el momento es el de los países europeos, quienes han logrado alcanzar una unión económica (5 etapa), en la cual poseen un mercado común entre las naciones, con una armonización de las políticas económicas nacionales, entre las que se destaca, en materia de política monetaria, la creación de un Banco Central común y la adopción de una moneda común (Euro), como medidas avanzadas de integración. A nivel regional, en Latinoamérica también se han desarrollados procesos de integración económica, los cuales si bien no han alcanzado el logro obtenido en Europa, han constituido esfuerzos considerables de libre comercio. Es así, como se han desarrollado iniciativas de integración como ALALC, CARICOM, ALADI, MERCOSUR y CAN, de los cuales, los dos últimos lograron alcanzar un mercado común (4 etapa) entre sus países miembros.
- 6) A pesar de los logros en materia de integración económica en el mundo, recientemente se ha dado un cambio en el mecanismo de liberalización comercial, y se ha retornado a los TLC, tal y como se desarrollo en el siglo XIX. Concretamente, a finales de los 80's, con el fin de la Guerra Fría, Estados Unidos identificó en la conformación de los bloques económicos regionales que se habían formado alrededor del mundo (principalmente en la UE), una amplia amenaza a su poder hegemónico sobre el comercio mundial. Por dicha razón, promovió nuevamente los TLC, como un modelo de integración económica bilateral, entre una súper potencia, y las potencias satélites o

Estados aliados. Es así como comienzan a proliferar los TLC's, dando como resultado que actualmente países de América Latina como Chile tengan 46 TLC's, con igual número de países.

- 7) Los procesos de integración en Colombia, no distaba mucho de lo que acontecía en cada momento del tiempo a nivel internacional, y el país a lo largo de su historia experimentó numerosas etapas en materia de política comercial (7 etapas diferentes), que iban desde una apertura parcial de la economía, hasta un proteccionismo extremo de la misma, tal como se vivió durante gran parte del Siglo XX. Es sólo a partir de 1960, cuando el país logra comenzar con un proceso de liberalización comercial continuo, desde su incorporación al proyecto de integración económica regional latinoamericana en la década de los 60's (ALALC y ALADI).
- 8) El proceso de liberación comercial en Colombia, ha estado sustentado en una serie de políticas comerciales en cada uno de los diferentes gobiernos que desde 1960 han visto en el comercio internacional la manera de lograr un mayor desarrollo económico, y por ende, la calidad de vida de la sociedad. Se destaca el hecho de que si bien, desde 1960 los diferentes gobiernos de turno mantuvieron una política que buscaba el libre mercado, es tan solo a partir de 1990 cuando se consagra formalmente en la Constitución Política de Colombia la apertura económica como modelo de desarrollo, cuando se constituye ésta en una política de Estado, la cual generó todo un andamiaje administrativo-institucional para su permanencia en el tiempo, creando instituciones como BANCOLDEX, PROEXPORT, FIDUCOLDEX, además del ya existente Banco de La República y de las modificaciones al Ministerio de Desarrollo Económico, que daría como resultado la creación del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- 9) Con la nueva estructura institucionalidad, se prolifera la búsqueda de socios comerciales que le permitan registrar un beneficio comercial por el incremento de las mercancías transadas, buscando nuevos mercados, principalmente con un poder adquisitivo alto, o mercados que sean complementarios al nuestro, tal como la teoría del comercio internacional demuestra que se logra el mayor beneficio.

- 10) En términos de política comercial, cada uno de los gobiernos de turno desde 1960 han logrado desarrollar un gran número de las políticas comerciales prometidas en sus diferentes planes de gobierno. Un punto a destacar es que, si bien se ha cumplido con una política comercial consistente a lo largo del tiempo, ésta ha tenido un profundo cambio de orientación a partir de 1990; en otras palabras, se distinguen dos periodos en cuanto a los procesos de integración económica del país: A) desde 1960 a 1990, un amplio interés por lograr una integración económica de la región (ALALC, Pacto Andino, ALADI y CAN); y B) desde 1990 hasta la actualidad, en donde el enfoque de los procesos de integración económica se orientan hacia las economías más desarrolladas del primer mundo (TLC EE.UU, TLC UE, TLC Canadá, TLC EFTA; y negociaciones con Turquía, Japón y Corea del Sur).
- 11) una vez firmados los acuerdos comerciales en el país, es de esperar que éstos permitan un incremento en el flujo comercial entre Colombia y los diversos países firmantes, lo cual a su vez, se traduciría en mayor desarrollo económico del país. Sin embargo, la evidencia empírica desarrollada por diversos analistas económicos nacionales e internacionales como Correia (2008), Mincomercio (2012), Cardenas (2004), CAN (2004), entre otros, ponen al descubierto un gran debate acerca de que tan provechosos han resultado algunos de los acuerdos comerciales firmados por Colombia a lo largo de su historia.
- 12) Mediante la estimación de una de las múltiples posibles metodologías de evaluación del aprovechamiento de los acuerdos comerciales firmados por Colombia (modelo gravitacional), se encontró que todos los esfuerzos realizados por los diferentes gobiernos del país en la construcción de una política comercial sólida a través del tiempo, no han sido en vano y han favorecido el comercio en el país. Concretamente, se encuentra evidencia estadísticamente significativa de que varios de los tratados comerciales suscritos por Colombia han generado un incremento de los flujos comerciales tanto hacia dentro como fuera del país; mientras que algunos otros no han sabido ser aprovechados por los productores nacionales ni por los consumidores locales

- 13) Concretamente, el Pacto Andino y la CAN han sido los acuerdos comerciales más duraderos y provechosos que ha suscrito Colombia, tanto en el contexto de las exportaciones como de las importaciones. A su vez, el esfuerzo por lograr una integración comercial de todo Suramérica mediante acuerdos comerciales de la CAN con los miembros del MERCOSUR, a través del ALADI, han favorecido principalmente las exportaciones provenientes desde estos países, aunque no han logrado tener el mismo impacto en las exportaciones.
- 14) Los tratados comerciales con países de alto grado de desarrollo (principalmente, sistemas generales de preferencias unilaterales hacia Colombia) no se han sabido aprovechar, siendo ineficaces para generar un incremento de los flujos de exportación del país hacia estos y resultando en el mejor de los casos, beneficiosos sólo para ellos, porque se han incrementado las importaciones. En este sentido, los acuerdos comerciales con EE.UU., no han representado provecho significativo para Colombia, por lo cual se podría pensar que el TLC actualmente vigente con este país, podría derivar en un resultado similar al obtenido con el TLC con Canadá, el cual sólo ha favorecido las importaciones de Colombia desde dicho origen.
- 15) Finalmente, la integración de Colombia con Centroamérica y el Caribe ha sido poco beneficiosa, puesto que en la mayoría de casos se han presentado impactos, inclusive, negativos.

ANEXOS

Anexo 1. Pruebas de Selección del Modelo Gravitacional de Exportaciones

PRUEBAS DE SELECCIÓN DEL MEJOR MODELO EXPORTACIONES			
Prueba F de significancia de los Efectos Fijos	Prueba del Multiplicador de Lagrange para Efectos Aleatorios	Test de Hausman (diferencia entre los estimadores de efectos fijos y aleatorios)	
H0:U(i)=0 pata todo i	Test: Var(u) = 0	Ho: diferencia no sistemática entre los coeficientes	
F(181, 4728) = 15.83	chi2(1) = 7605.46	chi2(38) = 183.68	
Prob> F = 0.0000	Prob> chi2 = 0.0000	Prob> chi2 = 0,0000	
PRUEBA DE AUTOCORRELACIÓN Y HETEROCEDASTICIDAD PARA EL MODELO SELECCIONADO (EFECTOS FIJOS)			
Prueba de Wooldridge para Autocorrelación	H0: no Autocorrelación de primer orden		H0: $\sigma(i)^2 = \sigma^2$ para todo i
	F(1, 162) = 74.425		chi2(182) = 2,6+E5
	Prob> F = 0,0000		Prob> chi2 = 0,0000
		Prueba Modificada de Wald para Heterocedasticidad	

Fuente: Mendoza, 2013 con base en UNCOMTRADE, Banco Mundial y CEPII

Anexo 2. Pruebas de Selección del Modelo Gravitacional de Importaciones

PRUEBAS DE SELECCIÓN DEL MEJOR MODELO IMPORTACIONES			
Prueba F de significancia de los Efectos Fijos	Prueba del Multiplicador de Lagrange para Efectos Aleatorios	Test de Hausman (diferencia entre los estimadores de efectos fijos y aleatorios)	
H0:U(i)=0 pata todo i	Test: Var(u) = 0	Ho: diferencia no sistemática entre los coeficientes	
F(181, 4730) = 19.21	chi2(1) = 8069.06	chi2(38) = 85.06	
Prob> F = 0.0000	Prob> chi2 = 0.0000	Prob> chi2 = 0,0000	
PRUEBA DE AUTOCORRELACIÓN Y HETEROCEDASTICIDAD PARA EL MODELO SELECCIONADO (EFECTOS FIJOS)			
Prueba de Wooldridge para Autocorrelación	H0: no Autocorrelación de primer orden	Prueba Modificada de Wald para Heterocedasticidad	H0: $\sigma(i)^2 = \sigma^2$ para todo i
	F(1, 174) = 27.231		chi2(182) = 2,2+E5
	Prob> F = 0,0000		Prob> chi2 = 0,0000

Fuente: Mendoza, 2013 con base en UNCOMTRADE, Banco Mundial y CEPII

BIBLIOGRAFÍA

Acosta, J. (1996). “Algunos Fundamentos de la Teoría General de la Integración Económica Internacional”. *Serie de Ensayos y Monografías, Numero 80*. Octubre San Juan de Puerto Rico.

Anderson J. (1979) “A Theoretical Foundation for the Gravity Equation”. *The American Economicreview, Vol. 69, No. 1*. Pp. 106-116.

Arnaud, V (1996). “MERCOSUR, Unión Europea, NAFTA y los procesos de integración regional” *Aboledo-Perrot*. Argentina.

Asociación Latinoamérica de Integración(1960). Tratado de Montevideo 1960. Secretaria General de ALADI.

----- (1980). Tratado de Montevideo 1980. Secretaria General de ALADI.

----- (1967). Protocolo de Asunción 1960. Secretaria General de ALADI.

----- (1969). Protocolo de Caracas 1969. Secretaria General de ALADI.

----- (1983a). Acuerdo de Alcance Regional (AR1). Secretaria General de ALADI.

----- (1983b). Acuerdo de Alcance Regional (AR3). Secretaria General de ALADI.

----- (1984). Acuerdo de Alcance Regional (AR4). Secretaria General de ALADI.

----- (1988). Acuerdo de Alcance Regional (AR5). Secretaria General de ALADI.

----- (1993a). Acuerdo de Alcance Regional (AR2).
Secretaria General de ALADI.

----- (1993b). Acuerdo de Alcance Regional (AR6).
Secretaria General de ALADI.

----- (1997a). Acuerdo de Alcance Regional (AR7).
Secretaria General de ALADI.

----- (199b7). Acuerdo de Alcance Regional (AR8).
Secretaria General de ALADI.

----- (1985). Acuerdo de Alcance Parcial (A25TM)
número 5. Secretaria General de ALADI.

----- (1985a). Acuerdo de Alcance Parcial (A25TM)
número 6. Secretaria General de ALADI.

----- (1985b). Acuerdo de Alcance Parcial (A25TM)
número 7. Secretaria General de ALADI.

----- (1985c). Acuerdo de Alcance Parcial (A25TM)
número 8. Secretaria General de ALADI.

----- (1985d). Acuerdo de Alcance Parcial (A25TM)
número 9. Secretaria General de ALADI.

----- (1988). Acuerdo de Alcance Parcial
(AAP.A14TM) número 4. Secretaria General de ALADI.

----- (1991). Acuerdo de Alcance Parcial (AG)
número 2. Secretaria General de ALADI.

----- (1993). Acuerdo de Alcance Parcial (A25TM)
número 24. Secretaria General de ALADI.

----- (1993). Acuerdo de Alcance Parcial (A25TM)
número 29. Secretaria General de ALADI.

----- (1995a). Acuerdo de Alcance Parcial (A25TM)
número 33. Secretaria General de ALADI.

----- (1995b). Acuerdo de Alcance Parcial (AAP.CE)
número 33. Secretaria General de ALADI.

----- (1998). Acuerdo de Alcance Parcial (AAP)
número 11. Secretaria General de ALADI.

----- (2001). Acuerdo de Alcance Parcial (A25TM)
número 49. Secretaria General de ALADI.

----- (2002). Acuerdo de Alcance Parcial (AAP.CE)
número 56. Secretaria General de ALADI.

----- (2002b). La Ley de Preferencias Arancelarias
Andinas y el comercio bilateral de Bolivia y Ecuador con los Estados Unidos. Secretaria
General de ALADI. Montevideo.

----- (2005a). Acuerdo de Alcance Parcial (AAP.CE)
número 39. Secretaria General de ALADI.

----- (2005b). Acuerdo de Alcance Parcial (AAP.CE)
número 48. Secretaria General de ALADI

----- (2005c). Acuerdo de Alcance Parcial (AAP.CE)
número 61. Secretaria General de ALADI.

----- (2007). Acuerdo de Alcance Parcial (AAP.CE)
número 58. Secretaria General de ALADI.

----- (2005d). Acuerdo de Alcance Parcial (AAP.A14TM) número 11. Secretaria General de ALADI.

Ahumada, C. (1996). "El modelo neoliberal y su impacto en la sociedad colombiana". *Angora Editores*. Bogotá.

Aquino, C. (1997) "Experiencias de procesos de integración económica: el Pacto Andino, la Unión Europea y el ASEAN". *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de San Marcos, n° 4*. Lima

Arana. R. (1997). "Colombia y Cuba: Una historia común, un camino hacia la integración caribeña". *Investigación y Desarrollo, Universidad del Norte*. Barranquilla.P. 41-56

Asociación Latinoamérica de Integración (2011). "Evolución del Comercio Negociado 1993-2010". Secretaría General de ALADI, estudio 200. Montevideo

Bagwell, K. y Staiger, R. (1997). "Multilateral Tariff Cooperation During the Formation of Customs Unions". *Journal of International Economics No. 42*. P. 91-123.

Bairoch, P. (1993). "*Economics and World History, Myths and Paradoxes*". Wheastheaf. Brighton.

Barrera, A. (2004). "El Funcionalismo y los Procesos de Integración", (www.monografias.com).

Balassa, B. (1964). "*The Theory of Economic Integration*". Allen &Unwin Ltd. London

Basaldua, R. (1999). "Mercosur y Derecho de la Integración", *Abeledo- Perrot*, Buenos Aires.

Bergstrand, J. (1985). "The gravity equation in international trade: somemicroeconomic foundations and empirical evidence". *RevEconStat No. 67*. Pp. 474-81.

Bernal, R. (1991). “El código de Comercio Colombiano (Historia y Proyecciones)”. Extraído de: Gonzales, C. (1991). *Centenario del Código de Comercio*, Capítulo 5, p. 85-108. Instituto de Investigaciones Jurídicas Serie: E. Varios, Núm. 50. México D.F.

Berumen, S. y Arriaza , K. (2006). *Estructura Económica de la Unión Europea*. ESIC Editorial: ISBN 8473564626. Madrid.

Caballero C. (1987). “50 años de economía: de la crisis del treinta a la del ochenta”. *Asociación Bancaria de Colombia*. Bogotá

Cárdenas E. y Peña. F (1968). “Los acuerdos subregionales y el Tratado de Montevideo”. *Derecho de la integración*, Buenos Aires. P. 10

Cardozo, M. (1993). “La Evaluación de las Políticas Públicas: Problemas, Metodologías, Aportes y Limitaciones”. *Revista de Administración Pública No. 84*. Instituto Nacional de Administración Pública. México D.F.

Carvajal, L. y Amaya R. (2005). “La política exterior de la administración Uribe (2002-2004): alineación y securitización”. *Cuadernos del CIPE. Centro de Investigaciones y Proyectos Especiales (Cipe)*. Universidad Externado de Colombia. Bogotá.

Castaños, Ricardo. (2004). “Colombia y el Modelo Neoliberal”. *Saber Ula, ISSN: 13167790* 59-78. Universidad de Mérida, Venezuela.

CEPAL (1974). “*El proceso de integración de América latina en 1973*”. Buenos Aires: INTAL

_____ (2002). “*El Regionalismo Abierto en América latina y el Caribe. La Integración Económica al Servicio de la Transformación Productiva con Equidad*”, Naciones Unidas, CEPAL, libros de la CEPAL, núm. 39.

Cernat, L. (2005). “Eager to ink, but ready to act? RTA proliferation and international cooperation on competition policy”, *Competition Provisions in Regional Trade Agreements: How to Assure Development Gains*. UNCTAD.

Chalmers, D. (1991). "An End to Foreign Policy: The U.S And Internationalized Politics". *Conference Paper # 60*. The Columbia University Consortium. December.

Comunidad andina de Naciones (1969). Acuerdo de Cartagena. Secretaria General. Capitulo I – XVI. Lima, Perú.

----- (1987). Protocolo de Quito. Secretaria General. Lima, Perú.

----- (2008). The Andean Trade Promotion And Drug Eradication Act: Impact on The U.S. And Andean Economies. Lima, Perú.

----- (2006). Enseñanza de integración en los países andinos. *Comunidad Andina de Naciones, Lima*.

Colombia. Ministerio de Comercio Exterior de Colombia (1999). "Resolución número 1860 del 14 de mayo de 1.999". ICOMEX, Bogotá

----- (2011). "Plan Estratégico Exportador 1999-2009". ICOMEX, Bogotá

Córdoba J. (1997), Integración andina en perspectiva, Su importancia en la era de la economía internacional globalizada, Lima, mayo.

Connard, R. (1959). *Historia de las doctrinas económicas*. Aguilar S.A, 5ta Edición, Madrid

Correia L. (2008). "Los determinantes de las exportaciones colombianas: un análisis empírico con el modelo gravitacional". *Desarrollo y Sociedad ISSN 0120-3584*. Universidad de los Andes, Bogotá.

Departamento Nacional de Planeación (1961). Plan Nacional de Desarrollo económico y Social 1961-1968. Bogotá, Capitulo II Págs.1-49.

- (1969). Planes y Programas de Desarrollo 1969-1970. Bogotá, Capítulo IV Págs.1-42.
- (1971). Las Cuatro Estrategias1971-1974. Bogotá, Capítulo III Págs.25-39.
- (1975). Para Cerrar la Brecha 1975-1978. Bogotá, Capitulo I Págs.2-14.
- (1978). Plan de Integración Social 1978-1982. Bogotá, Capítulo III Págs.2-21.
- (1982). Cambio con Equidad 1982-1986. Bogotá, Capítulo III Págs.1-21.
- (1986). Plan de Economía Social 1986-1990. Bogotá, Capítulo II Págs.68-75.
- (1990). La Revolución Pacífica 1990-1994. Bogotá, Capítulo III.
- (1994). El Salto Social 1994-1998. Bogotá, Capítulo II Págs.1-10.
- (1998). Cambio Para Construir la Paz 1998-2002. Bogotá, Capítulo V Págs.1-89.
- (2002). Hacia un Estado Comunitario 2002-2006. Bogotá, Capítulo II Págs.132-154.
- (2003). “Efectos de un acuerdo bilateral de comercio con EEUU”. *Dirección de Estudios Económicos, Dirección de Estudios empresariales*. Archivos de Macroeconomía 229, julio.

Conesa E. (1982). "Conceptos Fundamentales de la Integración Económica". Integración Latinoamericana. *Revista del Intal* 8/1982.

David Ricardo (1817). "*Principios de Economía Política y Tributación: Obras y Correspondencia*". Fondo de Cultura Económica, quinta edición en español, 1994, México.

Diaz, A. (1976). "Colombia: Foreign Exchange Regimes and Economic Development". *NBER and Columbia University Press*.

El-Agraa, Ali M. (1982). "International Economic Integration". *New York: St. Martin's Press, Inc.*

Egeberg, M. (2001). "The organizational dimension of integration in the EU". *Journal of European Public Policy* n° 5, pp. 728-746

FEDESARROLLO (2004). "El Modelo Gravitacional de Comercio y el TLC Entre Colombia y Estados Unidos". *Documentos De Trabajo N° 27*. Bogotá

Ferro, G. (1992). "Integración Latinoamericana: perspectivas y tendencias". *Revista de Economía N° 67 Abril-Diciembre*. Banco de la provincia de Córdoba, Córdoba.

Fisher, J. (1985). *Commercial Relations Between Spain and Spanish America in the Era of Free Trade, 1778-1796*. Centre for Latin-American Studies, University of Liverpool, Liverpool.

----- (1993). *El comercio entre España e Hispanoamérica: 1797-1820*. Banco de España, Servicio de Estudios, Madrid.

Fuentes, A. (1994). "Integración e inserción de Colombia en la economía mundial: avances hemisféricos". *Tercer Mundo Editores, Fedesarrollo*. P. 129.

Garay, L. (1998). "Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996". *Publicación digital en la página web de la Biblioteca Luis Ángel Arango del Banco de la República*.

<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrialatina/156.htm> Búsqueda realizada el 11 de octubre de 2011.

García, José Guillermo (1995). "Fundamentos teóricos de la estrategia de internacionalización en el Plan de Desarrollo 1994-1998", *Cuadernos de Economía* (22). P. 203-220.

Gomes M. (1998). "Dos momentos en la evolución de la integración latinoamericana". *Revista Ciclos N° 14/15*, Buenos Aires

Goldber, V.P. (1976), "Regulation and Administered contracts". *Bell Journal of Economics*, 7, págs. 426-448.

Griswold, D. (2003). "Free-Trade Agreements Steppingstones to a More Open World". *Trade Briefing Paper No. 18*. Center For Trade Policy Studies. Washington, D.C

Herrera, L. (2004). "Acuerdos de Libre Comercio en la Política Comercial Mexicana: A la Luz de sus Objetivos, Contenidos y Tendencias". *Universidad Autónoma de Barcelona*. Barcelona, España.

Hirst, M. (1988). "El largo camino de la integración". *Editorial Legasa*

Hirsch, M. (1998). "The Asymmetric Incidence of Rules of Origin. Will Progressive and Cumulation Rules Resolve the Problem ?", *Journal of World Trade (Law-Economics-Public Policy)*, Vol. 32, No. 4, Ginebra, agosto.

Isard, Walter (1954). "Location Theory and International and Interregional Trade" *Quarterly Journal of Economic*. Vol. 68.

Jones, R. (1967). "International Capital Movements and the Theory of Tariffs and Trade". *The Quarterly Journal of Economics* Vol. 81. Oxford University Press. Pp. 1-38

Jones, C. (1984). *An introduction to the Study of Public Policy*. Brooks/Cole Pub, Tercera edición. Estados Unidos.

Juárez. Carlos (1993), "Economía política y apertura económica: desarrollo económico y comercio exterior en Colombia, 1967-1991", *Monografías*, Facultad de Administración, Universidad de los Andes, Bogotá (36).

Junguito, R. y Hernán R. (2004), "*La Política Fiscal en el Siglo XX en Colombia*", Borradores de Economía, Banco de la República, No. 318. Por publica en el libro *Historia de Colombia en el siglo XX*.

Kalmanovitz, S. (1992). "Análisis macroeconómico del narcotráfico en la economía colombiana". *Centro de Investigaciones para el Desarrollo, Universidad Nacional de Colombia*, Bogotá.

Kalmanovitz S. (2010). "Nueva Historia Económica de Colombia". *Aguilar, Altea, Taurus, Alfaguara, S. A, Fundación Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano*. P. 103-195

Kepaptsoglou, K.; Karlaftis, M.; y Tsamboulas, D. (2010). "The Gravity Model pecification for Modeling International Trade Flows and Free Trade Agreement Effects: A 10-Year Review of Empirical Studies". *The Open Economics Journal*, 2010, 3, 1-13. Athens, 15773, Greece

Krugman, P. y Obstfeld, M. (1995). "*International Economics: Theory and Policy*". ThirdEdition, New York: Addison Wesley. Pp. 962

LERENA, L. (1985). "La teoría de la integración económica. Una presentación sintética". *Información Comercial Española*, nº 626. P. 31-42.

Lasswell, Harold. (1971). "A preview of policy sciences". *New York: McGraw-Hill, Inc.*

Lipsey, R y Lancaster, K. (1956). "The General Theory of Second Best". *Review of Economic Studies No. 24*. P. 11-32

Lopez, Armando (2001). "La Comunidad Andina de Naciones (CAN)". *Revista Saber Vol. 13. N° 2: 147-15*. Universidad de Oriente. Venezuela.

Lozano A. (2007). "*La Guerra Fría*". Editorial Melusina S.L. 1ra edición. España.

Medellín, P. (2004). "La Política de las Políticas Públicas: Propuesta Teórica y Metodológica Para el Estudio de las Políticas Públicas en Países de Frágil Institucionalidad". *División de Desarrollo Social, CEPAL, Serie Políticas Sociales No. 93*. Santiago de Chile.

Melo, J (1984). "La evolución económica de Colombia, 1830-1900". En: *Manual de Historia de Colombia*, Bogotá Colcultura, Tomo II. P. 23

----- (1991). "Colombia Hoy". *Publicación digital en la página web de la Biblioteca Luis Ángel Arango del Banco de la República*.

<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/historia/viajes/indice.htm> Búsqueda realizada el 25 de febrero de 2011.

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2009). "Colombia y México Amplían Tratado de Libre Comercio". *Boletín de Prensa Oficial*, No. 127, Oficina de Comunicaciones. 14 de Agosto, Bogotá D.C.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2009). "Ventajas y Resultados de la Negociación con Chile". *Ponencia*. PROEXPORT.

----- (2012). "Oportunidades para Colombia en Canadá". *Boletín de Prensa Oficial*, Sistema Informativo del Gobierno. 7 de Agosto, Bogotá D.C.

Mikesell, R. (1958). "The Lessons of Benelux and the European Coal and Steel Community for the European Economic Community". *The American Economic Review*, Vol. 48, No. 2, Papers and Proceedings of the Seventieth Annual Meeting of the American Economic Association.

Moravcsick, A. y K Nicola'idis (1999). "Explaining the Treaty of Amsterdam: Interest, Influence, Institutions", *Journal of Common Market Studies*, num. 37, pp. 59-85.

Moreno, Carlos (2007), "Integración Latinoamericana: ALCA vs. ALBA ". *Presente y Pasado. Revista de Historia. ISSN: 1316-1369*. Año 12. N° 23. Enero-Junio, pp. 155-178.

Mun, T. (1978): "*La Riqueza de Inglaterra por el Comercio Exterior*". Fondo de Cultura Económica. México, (1ª ed. 1664)

Musacchio, A. (2007). "De la ALALC al Mercosur: la Experiencia Argentina". *Nación-Reegión, provincia de Argentina, No 1*. Buenos Aires.

OCAMPO, J.(1987). "*Historia Económica de Colombia*". Editorial Siglo XXI, Bogotá.

----- (1988). "El ascenso de Núñez y el conservatismo," en Ensayos sobre historia de Colombia, Biblioteca de escritores caldenses. Manizales: Imprenta Departamental.

----- (2004), "*La América Latina y la Economía Mundial en el Largo Siglo XX*", El Trimestre Económico, Vol. LXXI (4), num. 284. Diciembre, pp. 725-786.

Organización Internacional del Comercio (1947). General Agreement on Tariffs and Trade. *Ronda de la Habana. Habana*, 10 de abril.

----- (1993). Acta final en que se incorporan Los resultados de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales. Textos jurídicos de la OMC. Marrakech

Panagariya, A. (1996). "The Free Trade Area of the Americas: Good for Latin America?" *The World Economy Volume 19, Issue 5*. Pp. 485-515.

Pescatore Pierre (1997). "The GATT Dispute Settlement Mechanism –Its present situation and its Prospects", *Journal of World Trade, No. 1, Vol 27*, en Lafer, op. cit.

Plata, Luis G. (2010). "El TLC con Chile: Profundiza la Relación Comercial y Promueve la Inversión". *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. DIRECOM*.

Porojan A. (2001). "Trade flows and spatial effects: the gravity model revisited". *Open Econ Rev No. 12*. Pp. 265-80.

Polèse, M. (1981). "Economic Integration, National Policies and the Rationality of Regional Separatism". *Canadian Journal of Regional Science*. Institut national de la recherche scientifique-Urbanisation. Durocher, Montreal, Quebec. P. 2

Presidencia de la República de Colombia (2011) "Modificación del TLC entre Colombia y México abre Nuevas Puertas a los Mercados de Ambas Naciones". *Boletín de Prensa Oficial*, Sistema Informativo del Gobierno. 1 de Agosto, México D.F.

PROEXPORT (2011) "ABC del TLC con Canadá". *Boletín de Prensa*, 5 de Agosto, Bogotá D.C.

Puyana, A. (1981). "Reflexiones sobre las experiencias de integración latinoamericana. Fuerza y debilidad del regionalismo". *Latinoamérica. Anuario de Estudios Latinoamericanos*, No. 14, .p. 479- 539.

Reinert E. (2007). "*La Globalización de la Pobreza*". Editorial Critica S.L, segunda edición, Barcelona- España, pp. 306-310.

Ricardo, David (1817). "Principios de Economía Política y Tributación: Obras y Correspondencia". *Fondo de Cultura Económica, quinta edición en español, 1994*. México.

Robson, Peter. (1980) "The Economics of International Integration". *London: George Allen & Unwin, LTD*.

Rocha J. (1997). "America Latina. Realidad, virtualidad y utopía de la integración". Universidad de Guadalajara, México.

Rodriguez. C. (2010). *El manejo de la política exterior durante el gobierno de Andrés Pastrana y la incidencia de Estados Unidos y la Unión Europea*. Tesis de grado. Universidad Colegio Mayor Nuestra Señora del Rosario, Programa de Relaciones Internacionales. Bogotá, Colombia.

Romero, J. (2003). *Crisis y orden en el mundo feudo-burgués*. Siglo XXI editores, Argentina

Roth, N. (2002). *Políticas públicas: formulación, implementación y evaluación*. Ediciones Aurora. Bogotá D.C.

Rubio, R. (2001). "El Plan Colombia. Repercusiones para la seguridad hemisférica". Colegio Interamericano de Defensa. Washington D.C

Schwelb, E. (1965), "Amendments to Articles 23, 27 and 61 of the Charter of the United Nations", *en American Journal of International Law*, núm. 59

Sihhink, K (1993). "*Human rights, principled issue networks, and sovereignty in latinAmerica*". International Organization, Vol 47, #3. Pág 411-441.

Smith, A. (1776). "Investigación Sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones". Editorial Fondo de Cultura Económica, Octava Reimpresión, México, 1994. Pp. 917

Solís V., Brica M. (2008). "*El diseño y la implementación de las políticas públicas asociadas al enfoque de derechos humanos: Una asignatura pendiente en la agenda gubernamental mexicana, el caso de los Programas Nacionales de Derechos Humanos*". Tesis para optar por el título de Maestría en Derechos Humanos y Democracia. Universidad FLACSO, México.

Sweet, A. y Sandholtz, W. (1997). "European Integration and Supranational Governance". *Faculty Scholarship Series, Paper No. 87*. P. 310-312

Tangermann, S. (2002). *Futuro de los Acuerdos Comerciales Preferenciales para los países en Desarrollo y la Actual Ronda de Negociaciones de la OMC sobre la Agricultura*. FAO. Roma.

Tinbergen, J. (1954). "*Internacional Economic Integration. Amsterdam*". Elsevier. 2da edición. Edición en español: Integración Económica Internacional. Sagitario, Barcelona, 1968.

_____ (1962). "*Shaping the World Economy*". *Twentieth Century Fund*. New York.

Trejos, A. (2009). "Instrumentos Para la Evaluación del Impacto de Acuerdos Comerciales Internacionales: Aplicaciones Para Países Pequeños en América Latina". *Serie Estudios y Perspectivas No. 110*. CEPAL. México D.F.

Unión Europea (1995). "*Acta final del Consejo Europeo celebrado en Madrid*". Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. Luxemburgo

----- (1999). "*Tratado de Ámsterdam*". Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. Luxemburgo

----- (2001). "*Tratado de Niza*". Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. Luxemburgo

Villar, Leonardo y Esguerra, Pilar (2005) "El Comercio Exterior Colombiano en el Siglo XX", en Robinson, J. y Urrutia, M. *Economía Colombiana del Siglo XX*. Bogotá: Fondo de Cultura.

Varela, E. (2007). "*Soberanía Transformada*". ECOE ediciones. Bogotá.

Vacchino, Juan Mario y Ana María Solares (1992). "Los nuevos impulsos a la integración latinoamericana". *Integración Latinoamericana. Revista del Intal*, 7/1992.

Velásquez, Raúl. (2009). “Hacia una nueva definición del concepto de política pública”. *Revista Desafíos*, Bogotá, Colombia Pág. 156.

Wayne, P. (2009). “*Políticas Públicas. Una introducción a la teoría y la práctica del análisis de las políticas públicas*”. FLACSO.México. Pág.

Winters, A. (2004). “Trade Liberalisation And Economic Performance: An Overview”. *The Economic Journal*, 114 (February), F4–F21. Royal Economic Society 2004. USA

Witker, J y Hernandez L. (2002). “Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México”. *Universidad Nacional Autónoma de México*. 3ra Edición. México D.C

Wusheng, Y. y Jensen T. (2005). “Tariff Preferences, WTO Negotiations and the LDCs: The Case of the ‘Everything But Arms’ Initiative”. *The World Economy Volume 28, Issue 3*. Pp. 375–405.