

Colombia y el Grupo Andino: alternativas y desafíos

Sarath Rajapatirana¹

I. INTRODUCCION

Colombia es el segundo país más grande del Grupo Andino después de Venezuela². Los otros miembros son Bolivia, Ecuador y Perú. En el pasado Perú no ha sido un miembro activo, pero podría participar más activamente en el futuro. Desde que el Grupo Andino se restableció el comercio al interior del bloque se ha incrementado rápidamente, de manera más notable entre Colombia y Venezuela. El comercio de Colombia con Ecuador también esta creciendo rápidamente. El Grupo Andino se ha convertido en un mercado para las exportaciones no tradicionales de Colombia.

De esta manera no sólo el tamaño del comercio entre Colombia y los otros miembros del Grupo Andino se ha incrementado, sino que la naturaleza de su comercio ha cambiado. El futuro de la política comercial de Colombia está íntimamente ligado a la naturaleza futura del Grupo Andino y sus otros miembros, en particular Venezuela y Ecuador.

En 1995 el Grupo Andino adoptó un arancel externo común (AEC) que aplicó para 87% de las posi-

¹ Académico visitante American Enterprise Institute. Agradezco a Michael Finger, Norman Hicks y Alan Winters por los comentarios detallados a una primera versión del documento. Juan Jose Echavarría estimuló mi interés en el Grupo Andino y fue generoso con su tiempo y amplio conocimiento para discutir muchos aspectos del Grupo Andino. Obviamente, todos ellos están exentos de los errores que subsistan y de las conclusiones a las que se llegó en este documento. Mis reconocimientos para Cherian Samuel (IFC), Kyle Kelhofer (IFC) y Mathew Clement (AEI) por su asistencia de investigación. También agradezco a Luis Schunk (World Bank), quien procesó las versiones iniciales del documento.

² EL Pacto Andino fue conformado en 1966 por Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú. Después Chile dejó el pacto y Venezuela adhirió a él. El comercio entre los países no aumentó debido a las barreras comerciales existentes y a las estrategias comerciales proteccionistas que prevalecían en los países miembros. A finales de los años ochenta y comienzos de los noventa las estrategias comerciales de estos países fueron cambiadas radicalmente hacia el comercio con el mundo. Los acuerdos comerciales regionales, como el Grupo Andino, llegaron a ser considerados como instrumentos para lograr mayor liberalización comercial a nivel regional mientras la liberalización comercial NMF se estaba llevando a cabo. En 1991, mediante el Acta de Barahona, el Grupo Andino fue revitalizado y se planeó la conformación de un área de libre comercio andina que debía entrar en vigencia en 1992. En 1993 y 1994, debates permanentes entre los países llevaron al acuerdo de crear una unión aduanera con un arancel externo común (AEC). El AEC fue adoptado en 1995.

ciones arancelarias de Colombia. Bolivia y Ecuador se han tomado más tiempo para adoptar el AEC y para el año 2000 todos los países dentro del Grupo Andino tendrán que adoptarlo. Actualmente sólo tres países tienen un AEC: Colombia, Ecuador y Venezuela. En consecuencia, el Grupo Andino todavía no es una unión aduanera perfecta. Además, entre los tres países que tienen el AEC existen numerosas excepciones para aplicarlo, en particular el comercio agrícola tiene reglas diferentes, existen pocas reglas comunes y procedimientos para la solución de controversias y la adopción de medidas excepcionales de protección como los derechos compensatorios o anti-dumping. Además Colombia está en una etapa diferente de su liberalización unilateral comparada con los otros miembros.

El objetivo de este estudio es explorar los temas del régimen comercial de Colombia que están pendientes de una liberalización adicional a la que se inició con la apertura, en particular con la visión de evaluar los diferentes desafíos y alternativas que el país enfrenta en materia de integración. Adicionalmente existen otras alternativas y desafíos relacionadas con la reducción de las barreras comerciales y la armonización de políticas, instituciones y estándares al interior del Grupo Andino. Colombia se ha asociado con Venezuela y México para conformar el Grupo de los Tres (G-3), tiene acuerdos bilaterales para el intercambio de preferencias con Chile y los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA), los países del Caribe agrupados en Caricom y está actualmente considerando establecer una relación con Mercosur. Venezuela está muy interesado en fomentar esa relación para el Grupo Andino en general, y para él mismo y Colombia en particular. Mientras tanto la iniciativa del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) está avanzando de manera sostenida para agrupar a todo el hemisferio americano en un área de libre comercio gi-

gante en el año 2005. La posición de Colombia en el Grupo Andino también tiene que ser considerada en el contexto del compromiso de adoptar las obligaciones de la Ronda Uruguay.

Reducir más las barreras al interior del Grupo Andino mientras se reduce la protección general es la mejor política disponible para Colombia. Esto le haría más fácil cumplir con las obligaciones de la Ronda Uruguay. El análisis sugiere que las alternativas de integración empiezan por una mayor integración con el Grupo Andino como una alternativa factible, en tanto que ésta no contradice una integración (liberalización) más estrecha y rápida con el mundo. El sendero de esa integración y liberalización no es directo ni simple. Temas que van más allá de las puras consideraciones económicas serán importantes en el futuro cercano dados los cambios de liderazgo en Colombia, Ecuador y Venezuela a finales de los años noventa. Las dificultades macroeconómicas actuales en las que están sumidos estos tres países no deberían desvirtuar la visión de largo plazo de moverse hacia una mayor integración entre el Grupo Andino, como un escalón para una mayor integración con el mundo. Entre las consideraciones económicas más inmediatas son importantes: mantener los intereses proteccionistas domésticos a raya, alcanzar la estabilidad macroeconómica, restaurar el crecimiento del producto y reformar las instituciones.

El documento está ordenado como sigue. En la sección II se discuten las reformas de política comercial y la agenda hacia el futuro de Colombia; en la sección III se describen las alternativas para una mayor integración con el mundo (lo cual implica liberalización de NMF o un enfoque no preferencial), al interior del Grupo Andino, del Grupo de los Tres y de Mercosur; en la sección IV se analizan temas y desafíos de integración. La sección V provee un análisis cuantitativo de los desafíos en mate-

ria de integración que enfrenta Colombia y en la sección VI se presentan las conclusiones.

II. REFORMAS DE POLITICA COMERCIAL Y LA AGENDA HACIA EL FUTURO

Colombia se distingue por ser un país que liberalizó su régimen comercial más rápido que muchos de los otros países de la región que hicieron varios intentos de liberalización comercial durante los últimos treinta años. Con la apertura, Colombia redujo un programa de liberalización de cuatro años, que se realizaría entre 1991 y 1994, a 18 meses.

Las reformas de la apertura cambiaron un régimen comercial proteccionista por uno de libre comercio. Las principales reformas de política fueron las siguientes: primero, la transformación de un régimen que dependía de restricciones cuantitativas (RC) en uno basado en aranceles. La dimensión de esta transformación puede verse en el reemplazo de la licencia previa (que funcionaba como una forma de RC) de 60% de las posiciones arancelarias en 1989 a 2,5% de las posiciones arancelarias para 1991³. En 1995 sólo 1,2% de los items arancelarios (casi 7.200 en total) eran objeto de licencia previa. Segundo, el nivel promedio de los aranceles nominales cayó de 27% en 1990 a 11,8% en 1992. Mientras tanto, las tasas promedio de protección efectiva cayeron de 66,9% en 1990 a 34% en el primer trimestre de 1991⁴. Tercero, el sesgo en contra de las exportaciones que resultaba de la protección neta de las importaciones (corregido por

³ Asad Alam y Sarath Rajapatirana, "Trade Policy Reform in Latin America and the Caribbean in the 1980s", *Finance and Development*, Vol: 30 (2), septiembre de 1993.

⁴ Torres Luis Alfonso, "La Reforma del Régimen de Comercio y la Apertura Económica" *Reformas Económicas*, (edición especial) *Encuentro Economía*, Julio de 1994 (pp 61-76).

los subsidios a las exportaciones y la tasa de cambio nominal) también cayó de un rango de 48% a 62% durante el período 1983-1990 a un rango entre de 24% a 16% en el período 1991-1993⁵. Cuarto, por el lado de las exportaciones, muchos de los subsidios existentes fueron reducidos. Así, subsidios bajo Plan Vallejo (subsidios asociados con insumos importados usados en la producción de exportaciones) fueron reducidos de 9,7% en 1989 a 2,3% en 1991. Igualmente, subsidios a las exportaciones sobre bienes finales (CERT) fueron reducidos de un promedio de 8,4% en 1989 a 7,6% en 1991 y subsidios al crédito para la exportación también fueron reducidos de 0,7% a 0,3% durante el mismo período. Finalmente, en febrero de 1995 Colombia adoptó el arancel externo común (AEC) del Grupo Andino de cuatro niveles arancelarios, 5%, 10%, 15% y 20%, que efectivamente implica un AEC de cinco niveles pues muchos bienes tienen una tasa de cero. La tasa arancelaria promedio era 14% en 1998. Hay excepciones al AEC principalmente en agricultura y vehículos automotores. La primera tiene tarifas diferentes (ver más adelante) que están por encima del AEC, los últimos tienen una tarifa de 35%. Colombia impuso un techo de 30% en la OMC para los aranceles de productos petroquímicos, 35% para una amplia variedad de productos industriales y 40% para textiles y confecciones, calzado, algunos productos de cuero, automotores y otros pocos bienes. A pesar de los fuertes choques de política externos y domésticos (déficit fiscales), el país se ha apegado bastante a las reformas de la apertura y está implementando los compromisos de la Ronda Uruguay.

Además de las reformas al régimen comercial proteccionista, el régimen cambiario también fue modificado. El régimen cambiario fue modificado de

⁵ *ibid* Torres (1994).

uno de *crawling peg* a lo que podría llamarse un régimen de flotación sucia. Esto dio a las autoridades la discreción para mover la tasa de cambio. Más importante que el abandono del *crawling peg* fue el cambio que se dió en el sistema de asignación de divisas. Las divisas son asignadas sobre la base de un presupuesto, en el cual la participación del sector privado es tratada como un residuo. Sólo intermediarios autorizados pueden comprar y vender divisas y todos los ingresos por exportaciones deben ser declarados y entregados al *Banco de la República* (BR). Solamente instituciones financieras autorizadas pueden mantener divisas afuera. Las reformas al régimen de cambios esencialmente removieron las restricciones cambiarias sobre la cuenta corriente.

El BR fue encargado de preservar el poder adquisitivo de la moneda nacional. Después de la liberalización del régimen cambiario en 1993, hubo grandes flujos de capitales hacia Colombia que apreciaron la tasa de cambio real. Para contrarrestar esta tendencia, Colombia adoptó una banda amplia en 1994. Esta reemplazó la tasa de *crawling peg* que se aplicaba. La banda tiene una amplitud de 14%. Esto fue útil cuando tuvo lugar la crisis mexicana en diciembre de 1994. Pero con los choques económicos continuos que siguieron las crisis financieras del este de Asia y Rusia en 1997 y 1998 respectivamente, y el exceso de demanda creado por las políticas expansionistas domésticas, el régimen cambiario fue otra vez reformado en 1999 con la ampliación de la banda cambiaria de 14% a 20%. Esto puso el peso del ajuste sobre los precios más que sobre las cantidades.

Junto con las reformas comercial y cambiaria, hubo cambios en las instituciones que formulaban e implementaban la política comercial. Estos cambios institucionales estaban dirigidos a sustentar la continuidad de un régimen de libre comercio. Primero,

en vez de tener muchas instituciones que formulaban las políticas comerciales como el Incomex (el Instituto de Comercio Exterior) y el BR, la formulación de la política comercial fue encargada a una entidad -el Ministerio de Comercio Exterior- que centralizó la formulación de la política de comercio exterior para reflejar los intereses nacionales. Segundo, las funciones de asignación comercial y cambiaria fueron separadas lo que llevó al tratamiento de la política comercial como un instrumento separado y no como un instrumento usado para alcanzar metas macroeconómicas. Tercero, el monopolio de importaciones agrícolas del Idema y las compras del estado domésticas fueron eliminados. Finalmente, Colombia adoptó legislaciones de anti-dumping y salvaguardias compatibles con GATT\OMC. Si bien la compatibilidad con el GATT no asegura por sí misma políticas de libre comercio, es el comienzo para buscar y recibir protección administrativa. Estos cambios institucionales dieron una naturaleza más permanente al régimen comercial reformado⁶. A pesar de la centralización de la formulación de la política comercial en 1995, a finales de los años noventa se han incrementado las presiones sectoriales por protección de la agricultura, los textiles, las confecciones y el calzado. Para finales de la segunda mitad de los noventa, algunas de las presiones proteccionistas sectoriales parecieron ganar terreno y eso llevó a algunos retrocesos en agricultura y textiles. Aún así, la naturaleza del régimen comercial se ha mantenido abierta. Esto se debió en gran medida a los compromisos OMC así como a los compromisos hechos bajo el Grupo Andino y otros acuerdos regionales y bilaterales.

⁶ Sarath Rajapatirana "Post Trade Liberalization Policy and Institutional Challenges in Latin America and the Caribbean" en *Trade Policies in Latin American and the Caribbean: Priorities, Progress and Prospects*, International Center for Economic Growth, San Francisco 1997.

En términos generales la reforma del régimen comercial fue exitosa. Los incentivos a producir para el mercado doméstico frente al mercado exportador recibieron un status más neutral. El régimen comercial fue liberalizado para permitir que los precios más que las RC influenciaran la asignación de recursos⁷. Además, la reforma institucional tuvo un atributo de economía política importante: la formulación de la política comercial fue centralizada más que dominada por los intereses sectoriales. Todavía, a pesar de este cambio, el centro no ha sido fuerte en resistir las presiones sectoriales por protección.

En términos de resultados de los flujos comerciales, la apertura fue exitosa en la medida en que no dieron las consecuencias lamentables que los críticos de la liberalización habían predicho. Incluso la respuesta de la demanda por importaciones fue rezagada y moderada. En parte, esto se debió a los efectos precio de la devaluación, como resultado de una lenta caída del crecimiento del ingreso originada en el deterioro de los precios de exportación como el del café, y al rezago de tiempo necesario para establecer la credibilidad en el nuevo régimen. Durante el período 1993-1995 las importaciones se incrementaron rápidamente, dada la recuperación del crecimiento del ingreso y la apreciación del peso. Esta tendencia continuó en el período 1996-1999 por la expansión de la demanda doméstica agregada y en alguna medida por la apreciación de la tasa de cambio.

⁷ Esta es en realidad la definición clásica de liberalización que fue usada en los estudios del National Bureau of Economic Research. Véase Jagdish N. Bhagwati and Anne O. Krueger "Foreign Trade Regimes and Economic Development: Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes", Cambridge, Mass., Ballinger, 1978, y Anne O. Krueger "Foreign Trade Regimes and Economic Development Liberalization Attempts and Consequences", Cambridge, Mass, Ballinger, 1978.

A pesar de las reformas y su aparente éxito, hubo una agenda pendiente que surgió del mismo programa de reforma y de la reacción a la pérdida de protección que las reformas ocasionaron a algunos sectores políticamente influyentes. La agenda pendiente incluye los siguientes elementos que pueden ser discutidos en relación con el Grupo Andino, en la medida en que éste ayudaría a completar esa agenda.

En primer lugar Colombia adoptó el AEC del Grupo Andino que tiene tasas nominales de protección de 5% a 20% en cuatro bandas. Sin embargo, continúa teniendo altas tasas de protección efectiva y una amplia varianza en la protección debido a las cuatro bandas y a aranceles nominales más bajos sobre los insumos. Si bien no existen estimaciones de la protección efectiva para finales de los noventa, dada la reducción en algunos aranceles de insumos y el mantenimiento de los aranceles sobre bienes finales y los equivalentes arancelarios (en agricultura por ejemplo), la protección efectiva bien puede haberse incrementado en vez de haber disminuido.

En segundo lugar, la protección a la agricultura sigue siendo alta. Incluso con las reformas de 1991, la agricultura continua siendo protegida dadas las altas tasas de protección efectiva que se mantienen. Durante el período 1985-1990, previo a la apertura, los bienes importables agrícolas tenían una tasa de protección efectiva de 31.5%. Esta se incrementó levemente a 32.5% en 1991-1992 después de la introducción de las bandas de precios agrícolas en 1991⁸. Algunos bienes agrícolas expor-

⁸ Alberto Valdes, "Surveillance of Agricultural Price and Trade Policy in Selected Latin American Countries: the Time of the Major Policy Reform", Technical Department, Latin America and the Caribbean Region, World Bank Abril 8, 1996.

tables también recibieron protección creciente. Así sobre una base neta, tomando en cuenta tanto bienes agrícolas exportables como importables, la tasa efectiva de protección decreció con la apertura inicialmente y luego aumentó como resultado de las bandas de precios y otras medidas (ver más adelante). No hubo cambio en la situación que siguió a la adopción del AEC del Grupo Andino. Un desarrollo más distorsionador fueron los convenios de compra (convenios de absorción), introducidos para algunos bienes agrícolas que tratan las importaciones como un residuo. Estos surgieron como parte de la privatización de la comercialización de bienes agrícolas con la liquidación del monopolio de importaciones del Idema. Mediante la presentación de evidencia del uso de la oferta doméstica disponible (certificados de absorción), las empresas son autorizadas para adquirir importaciones con aranceles reducidos. El gobierno mismo media en las discusiones entre productores y compradores que fijan el precio para las compras domésticas⁹.

En tercer lugar, si bien los otros miembros del Grupo Andino tienen acceso libre de aranceles al mercado colombiano, lo cual fue un logro importante del acuerdo, existen tarifas arancelarias diferenciales para los mismos bienes con las cuatro bandas del AEC. En otras palabras, para la misma categoría arancelaria podrían aplicar dos tarifas diferentes en dos países diferentes¹⁰. En consecuencia, un bien puede ser enviado por una tercera parte a través de un país miembro usando su tasa arancelaria preferencial más baja para ganar ventaja en el mercado

⁹ Tim Josling "Agricultural Trade Policies in the Andean Group: Issues and Options", Food Research Institute, Stanford University (mimeo) octubre de 1995.

¹⁰ Véase el programa de la *Comisión del Acuerdo de Cartagena, Decisión 370 de diciembre de 1994. Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena, Año XI, número 166.*

colombiano. Esto ha llevado a tensiones en actividades como confitería, donde la harina de trigo ha sido importada a Venezuela a una tasa de 5% para fabricar galletas y venderlas en el mercado colombiano donde las importaciones de trigo tienen una tarifa arancelaria alta. Esto sucede porque las reglas de origen no pueden ser aplicadas estrictamente. En consecuencia, existe un interés razonable por una mayor convergencia del AEC a nivel de posición arancelaria. Esas disparidades en las tarifas arancelarias actuales que resultan del AEC no son excepcionales dado que Bolivia y Ecuador están convergiendo al AEC a una tasa más lenta, como se acordó en el tratado del Grupo Andino. Por el momento, son las reglas de origen el instrumento disponible para prevenir la triangulación que hace rentable la importación de bienes desde terceros países. Estas reglas no se pueden hacer cumplir fácilmente e incrementan la discreción de los funcionarios aduaneros. En consecuencia, esas reglas conforman un tipo de RC. En 1999 se impusieron nuevas barreras al comercio entre Colombia y Venezuela, como la insistencia de Venezuela en que sus camiones sean usados para transportar los bienes al pasar la frontera desde Colombia.

En cuarto lugar, mientras las importaciones sujetas a licencias han sido reducidas, ciertos ítems de importación han recibido mayor protección de la sugerida por la aplicación del AEC. Por ejemplo los vehículos automotores tienen una alta tarifa arancelaria (35% comparada con el 20% que es el techo del AEC), así como alimentos, bebidas, tabaco y químicos. Además, un sistema de precios de referencia fue introducido a mediados de los noventa y ampliado a finales de los noventa para las importaciones de textiles. Esto puede haber aumentado las tarifas arancelarias efectivas. También ha sido un nuevo recurso usar una protección contingente como las salvaguardias y el anti-dumping al interior del Grupo Andino.

Finalmente, ciertos subsidios (CERT), los subsidios al crédito para la exportación y el Plan Vallejo han seguido aunque a tasas reducidas. Las obligaciones de la Ronda Uruguay requieren que esos subsidios sean eliminados. Colombia, como otros países en desarrollo, tiene un período de gracia de ocho años para eliminar esos subsidios lo cual significa que para 2003 todos estos subsidios tienen que ser eliminados. A finales de los noventa Colombia ha continuado reduciendo estos subsidios de conformidad con un plan de acción acordado con la OMC.

III. ALTERNATIVAS PARA UNA MAYOR INTEGRACIÓN

Esta sección describe las principales alternativas de integración que enfrenta Colombia y detalla los desarrollos recientes del comercio con los diferentes acuerdos regionales y el resto del mundo. La integración en general implica aumentar el acceso de bienes extranjeros al mercado doméstico debido a la reducción de las barreras al comercio. La integración regional incluye el intercambio de preferencias. La integración de Colombia tiende a cambiar los flujos de comercio después de la liberalización unilateral que se dio desde 1991 y como resultado del intercambio de preferencias bajo los diferentes acuerdos comerciales. Es imposible separar los efectos de la integración regional de los de las reformas comerciales unilaterales. Esto es porque la liberalización unilateral y la extensión del acceso preferencial a cada uno de los otros mercados han sucedido al mismo tiempo.

Actualmente, Colombia enfrenta cuatro alternativas principales para una mayor integración. Estas son las alternativas que el país ha seguido en los últimos años. En este sentido es que se deben explorar las alternativas para una mayor integración. Estas alternativas no son mutuamente excluyentes. Incluso algunas pueden ser mutuamente sostenibles.

Obviamente, la primera alternativa es una mayor integración con el resto del mundo. Las otras alternativas incluyen una mayor integración al interior del Grupo Andino y el Grupo de los Tres, y un acceso creciente a Mercosur. Este trabajo sólo se ocupa de estas cuatro alternativas, aunque Colombia tiene acuerdos regionales con el Mercado Común Centro Americano (MCCA) y con la Comunidad de países del Caribe (Caricom). Además, Colombia tiene acuerdos bilaterales con Chile, Estados Unidos -bajo el Andean Trade Preference Act (ATPA)- y un acuerdo de preferencias con la Unión Europea (UE) que ha extendido a Colombia y otros miembros del Grupo Andino las preferencias del SGP relacionadas con la lucha contra el tráfico y la producción de drogas ilegales. Finalmente, se está avanzando en la creación de un área de libre comercio del hemisferio occidental a través del ALCA, bajo el liderazgo de Estados Unidos. Otra de esas iniciativas ha sido discutida bajo el liderazgo de Brasil. Entre paréntesis, debe destacarse que la estrategia original de Estados Unidos de incluir a los países de América Latina dentro de la cobertura del Área de Libre Comercio de Norte América (NAFTA) ha perdido importancia, debido a la resistencia política doméstica a esa idea en Estados Unidos después de la crisis del peso mexicano y de la iniciativa de Estados Unidos de crear un ALCA para el año 2005. El Congreso norteamericano no ha podido pasar una legislación de vía rápida para iniciar negociaciones con Colombia y el Grupo Andino.

A. Integración con el resto del mundo

De las cuatro principales alternativas que el país enfrenta, la primera es la integración con el resto del mundo. Esta es la alternativa explícita que Colombia hizo en 1991 cuando aceleró su proceso de liberalización comercial unilateral. Además de su participación de lleno en la Ronda Uruguay y de la ratificación del Acuerdo de Marrakesh en diciem-

bre de 1994, constituyéndose en miembro fundador de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en abril de 1995. El compromiso de Colombia en materia de aranceles a la agricultura se desvió de las metas originales de Punta del Este. Al estilo de los países de la Unión Europea (UE) cuyos compromisos arancelarios en agricultura dejaron espacio para incrementar la protección legalmente en el futuro, a pesar de que la agricultura fue incluida dentro de las disciplinas multilaterales para la primera etapa de la Ronda Uruguay¹¹. También, la ratificación del acuerdo de Marrakesh sometió a Colombia a las provisiones de la OMC que incorporaron el artículo XXIV del GATT con respecto a la integración regional. El artículo XXIV establece que la creación de un acuerdo regional de comercio no debe ocasionar un aumento en la protección en contra de terceros países y que un acuerdo de ese tipo debe ser de carácter general y no para un sector específico. En este sentido, las alternativas de integración de Colombia también están sujetas a las disciplinas de la OMC, que están supeditadas a las reglas multilaterales como no discriminación, liberalidad y conductas de política comercial reguladas. Así, todos los acuerdos comerciales que Colombia tiene actualmente, y los que está considerando realizar en el futuro, deben ser consistentes con las reglas OMC. Pero la consistencia con las reglas OMC no es necesaria ni suficiente para reducir la protección. Bhagwati ha identificado las condiciones necesarias para llevar los acuerdos comerciales regionales a ser bloques en construcción¹². Estas son

protección baja con el resto del mundo (por definición las preferencias son pequeñas), liberalización continuada, apertura a nuevos miembros y un cumplimiento estricto del artículo XXIV¹³.

En términos de los resultados de comercio reales, la integración de Colombia con el mundo fue efectiva o la más rápida para cualquier continente durante el período 1991-1993. El índice de apertura para el país (cambios en los niveles de exportaciones e importaciones dividido por los cambios en el nivel del producto del país) se incrementó en cerca de 6%¹⁴. Esta tendencia continuó hasta mediados de los noventa. Aún así, su integración con el Grupo Andino y G-3 fue incluso más rápida, señalando cambios sustanciales en la dirección del comercio por el lado de las exportaciones comparadas con las importaciones. Estados Unidos y la UE siguen siendo los socios más grandes para las importaciones, como resultado de las significativas diferencias en la dotación de recursos de esos países con Colombia y de su gran tamaño.

La composición del comercio con el resto del mundo se ha mantenido estable en el período 1993-1998. Las exportaciones colombianas estuvieron concentradas en alimentos, minerales y petróleo, y manufacturas diversas. Sus importaciones fueron máquinas, equipo de transporte, químicos y productos relacionados, y manufacturas básicas. Sus términos de intercambio cayeron a comienzos de los noventa y se recobraron en 1994 y 1995 y otra

¹¹ Este punto de vista es expresado en el último Exámen de Política Comercial de Colombia, Organización Mundial de Comercio (Ginebra), agosto 26, 1996.

¹² Bhagwati, Jagdish "Regionalism and Multilateralism: An Overview" en *New Dimensions in Regional Integration*, Jaime De Melo y Arvind Panagariya (Editors). Center for Economic Policy Research, 1993.

¹³ Sin embargo Colombia puede usar la "cláusula habilitante" para no cumplir con el artículo XXIV. Las acciones tomadas bajo esta cláusula pueden ser objetadas.

¹⁴ Carlos PrimoBraga, Julio Nogues y Sarath Rajapatirana, "Latin America and the Caribbean in the World Economy: Progress, and Risks of Reversal", publicado en español en *Coyuntura Económica*, septiembre de 1995, Bogotá.

vez decrecieron a finales de los noventa. En alguna medida, los cambios en la dirección del comercio hacia el Grupo Andino y G-3 parecen haber ayudado a mejorar los términos de intercambio con exportaciones no tradicionales crecientes.

B. El Grupo Andino

Como un signatario original del Acuerdo de Cartagena que estableció el Grupo Andino, Colombia ha asumido el liderazgo en el grupo. La evidencia de esto es clara. El AEC adoptado por el Grupo Andino es en buena medida el programa arancelario adoptado por Colombia para su liberalización unilateral. Adicionalmente, Colombia ha inducido a los otros miembros del Grupo Andino a adoptar su sistema de bandas de precios agrícolas (*Sistema Andino de Franjas de Precios*).

Varios aspectos del Grupo Andino son dignos de atención para considerar las alternativas y desafíos de Colombia en materia de integración.

Primero, un AEC fue adoptado en 1995 con diferentes tasas de convergencia para Bolivia y Ecuador respecto a Venezuela y Colombia. Para el año 2000 las excepciones permitidas a todos los países deben ser eliminadas. En 1995 hubo varias excepciones al AEC. Colombia y Venezuela tienen 230 ítems en excepciones, mientras Ecuador tiene cerca de 400 ítems. Las excepciones para Colombia y Venezuela deben ser eliminadas de cincuenta ítems por año hasta el año 2000. Para mediados de 1999 Colombia tenía sólo cerca de 83 ítems en la lista de excepciones. Las excepciones están concentradas en agricultura, materias primas y bienes de capital. Segundo, como es de esperar en un mercado común, además de los bienes los factores de producción deben moverse libremente al interior del grupo. Tercero, las reglas de origen comunes adoptadas deben satisfacer dos restricciones, dife-

rentes tarifas arancelarias aplican para bienes de terceros países y 30-50% del valor FOB de los bienes exportados debe originarse al interior del grupo. Estas reglas difieren según cada tratado mientras son aplicadas de manera común al interior de cada acuerdo. Además estas reglas también difieren de acuerdo con el grupo de bienes. Así, los vehículos automotores y las partes importadas desde Chile reciben tratamiento libre de aranceles hasta 40% y 50% del valor agregado local. Cuarto, existen medidas comunes sobre subsidios, derechos compensatorios y antidumping en la legislación del Grupo Andino pero no han sido puestas en práctica todavía a nivel comunitario. En consecuencia, diferentes medidas sobre derechos compensatorios y antidumping son aplicadas a las importaciones desde fuera del Grupo Andino. Si bien estas medidas son completamente consistentes con las reglas de la OMC, no existen garantías para la prevención de la protección a través de la introducción de medidas como los derechos antidumping. De hecho, los derechos antidumping se han incrementado en la región, si bien Colombia no ha experimentado un incremento de ese estilo. Colombia había adoptado una medida de salvaguardia que era más estricta que la de la OMC. Pero la cambió a finales de los noventa para hacerla consistente con las reglas OMC¹⁵. Las acciones de salvaguardia han sido tomadas al interior del Grupo Andino, autorizadas por la Junta del Acuerdo de Cartagena. Finalmente, en la práctica, el Grupo Andino está cerca del libre comercio.

El Grupo Andino tiene como objetivo la adopción de un mercado común completamente maduro para el año 2000¹⁶. La evidencia de la creciente in-

¹⁵ Colombia Trade Policy Review, WTO, agosto de 1996.

¹⁶ Modificación del Acuerdo de Cartagena (Protocolo Modificatorio del Acuerdo de Cartagena) marzo 7 de 1996.

tegración al interior del Grupo Andino es fuerte. Durante el período 1990-1998, las importaciones al interior del Grupo Andino crecieron cerca de 15% por año. Esta es la muestra más clara del fuerte efecto de la integración en el continente latinoamericano, y tal vez el registro más rápido para cualquier acuerdo comercial. La principal razón fue la eliminación de la mayoría de las barreras comerciales al interior del grupo. Además, el Bolívar tuvo una tasa de cambio apreciada durante la mayor parte de los noventa, induciendo importaciones desde Colombia a una tasa acelerada. El incremento en las importaciones desde Ecuador y Bolivia estuvo cerca del que se dio para las importaciones desde fuera del Grupo Andino. Parece haberse dado alguna desviación de comercio, aunque sobre una base neta ésta parece haber sido mucho más baja que la creación de comercio. La desviación está asociada con bienes agrícolas y autopartes. El Grupo Andino ha servido como un mercado para las exportaciones no tradicionales de Colombia como químicos y productos relacionados, manufacturas básicas y diversas. La reducción del sesgo en contra de las exportaciones que surgió de la liberalización comercial unilateral y las preferencias, ha contribuido al crecimiento de las exportaciones hacia el grupo. No ha habido un cambio significativo en la composición de las importaciones provenientes del Grupo Andino.

La orientación de las políticas comunes ha intentado reducir la protección al interior del Grupo Andino e incrementar la cobertura de las reglas de comercio. Estas incluyen, al menos en el papel, un régimen común sobre derechos de propiedad industrial, reglas en contra de prácticas comerciales desleales, transferencia de tecnología, transporte y reglas de origen. Desde abril de 1995 el sistema andino de bandas de precios agrícolas ha afectado las importaciones agrícolas de los países no miembros. Entre tanto, una política común automotriz y

de autopartes ha sido adoptada por Colombia, Ecuador y Venezuela. Bolivia ha optado por mantenerse fuera del acuerdo de automóviles y autopartes. Perú también ha permanecido fuera de ese acuerdo así como del AEC. Este último país ha acordado el sistema andino de bandas de precios agrícolas sólo para 20 ítems de Nandina a ocho dígitos.

C. Grupo de los Tres

Conformado en 1994, el G-3 agrupa a Colombia, México y Venezuela. Los tres países son miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), entre ellos las preferencias aplican sobre todo el universo arancelario y cubren ítems contenidos en los antiguos acuerdos de alcance parcial bilaterales existentes entre los tres países. El Acuerdo del G-3 cubre además de las preferencias arancelarias, reglas de origen, medidas fitosanitarias, compras del gobierno, inversión, servicios y propiedad intelectual. La intención de Colombia, así como de su otro socio en el Grupo Andino, Venezuela, fue entrar a NAFTA a través del G-3. Estos dos países andinos estuvieron preocupados por el status de libre comercio otorgado a México por Estados Unidos y Canadá bajo NAFTA. Este los ponía en una desventaja de costos frente a México en términos de preferencias arancelarias y oportunidades de inversión del norte. Sin embargo, debe anotarse que Colombia, así como los otros países andinos, son beneficiarios de preferencias otorgadas por Estados Unidos bajo el *Andean Trade Preference Act* (ATPA), que ha estado vigente desde 1991. Bajo el ATPA, fue acordado un tratamiento libre de aranceles para todas las exportaciones de los países andinos con excepción de azúcar, algodón, textiles y confecciones, petróleo y sus derivados, calzado, ciertas partes de cuero y algunos relojes y sus partes así como el atún enlatado y el ron. La adhesión a NAFTA podría asegurar un acceso más completo de Colombia y Venezuela a los mercados de Estados Unidos y Canadá.

El comercio de Colombia con G-3 ha crecido rápidamente. Una razón, por supuesto, es que el comercio de Venezuela se cuenta como miembro del Grupo Andino así como del G-3. Las exportaciones de Colombia al G-3 estuvieron concentradas en químicos y productos relacionados, manufacturas básicas y manufacturas diversas. Las importaciones desde G-3 por otro lado, se componen de manufacturas básicas, maquinaria y equipo de transporte, y alimentos. Las importaciones totales de estos ítems no fueron grandes comparadas con aquellas provenientes de Estados Unidos y la Unión Europea.

Bajo G-3 algunos ítems de exportación desde México se mantienen restringidos para dar más tiempo a los productores colombianos de ajustarse al libre comercio con México. Hay un período de desgravación de cinco años para exportaciones provenientes de México, en contraste con las exportaciones provenientes de Venezuela que son libres. Los productores colombianos han encontrado una fuerte competencia de las exportaciones mexicanas en alimentos, textiles y acero. En este último país los costos de producción son más bajos. Los productores colombianos han estado preocupados con el G-3 debido a la devaluación del peso mexicano en diciembre de 1994 y la posterior devaluación del Bolívar. Para ellos, las implicaciones macroeconómicas de un acuerdo de libre comercio con países relativamente grandes y menos estables son causa de preocupación.

D. Mercosur

El interés de Colombia en forjar un acuerdo de integración con Mercosur es paralelo a su interés en NAFTA -para asegurar un acceso preferencial al mercado más grande de Sur América. Venezuela ha sido muy vehemente en lograr un acuerdo con Mercosur y ha alentado a Colombia a buscar un

acuerdo. En junio de 1995, los países andinos iniciaron discusiones con los países de Mercosur para el establecimiento de un Área de Libre Comercio Suramericana. La intención es crear un área de libre comercio en diez años. Colombia tiene acuerdos comerciales bilaterales con miembros individuales de Mercosur. Bolivia ya firmó un acuerdo con Mercosur para proveer acceso mutuo a sus mercados¹⁷.

El comercio de Colombia con Mercosur no es muy grande actualmente (menos de 2% de las exportaciones totales con Argentina y Brasil y aún menos para Paraguay y Uruguay) Su comercio con los países del Mercosur como grupo se ha incrementado significativamente desde una base baja, pero ese incremento ha sido menor que el del Grupo Andino o G-3. Las exportaciones estuvieron concentradas en químicos y productos relacionados y manufacturas básicas y diversas. Las importaciones provenientes de Mercosur también estuvieron concentradas en los mismos productos. Habría competencia creciente en productos agrícolas desde Argentina, como en cereales, y para productos industriales particularmente de Brasil. Otra razón para integrarse es encontrar nuevas rutas para las exportaciones en ítems especializados como impresos y químicos. También hay una consideración geopolítica de igualar el interés en el norte con el del sur- el Grupo Andino sería un puente. Todos los países que conforman el Grupo Andino y Mercosur son miembros de la ALADI y tienen preferencias en ese contexto aunque limitadas. La estrategia de negociación con Mercosur es completar los aspectos

¹⁷ Un análisis cuantitativo de las oportunidades de integración de Bolivia muestra que un acuerdo preferencial con Mercosur sería beneficioso. Véase Sarath Rajapatirana "Evaluating Bolivia's Choices for Trade Integration", *Journal of Economic Integration*, Vol. 12 (3), September 1997, pp 298-324

normativos y administrativos de la negociación como grupo y dejar la negociación de las listas de bienes existentes a los países individuales basados en principios comunes¹⁸. Esto ha sido descrito como el enfoque "uno más cuatro" comparado con un enfoque "cinco más cuatro". La necesidad de una estrategia común para negociar con Mercosur también ayudaría a armonizar las diferentes reglas administrativas e impuestos al interior del Grupo Andino. Esta podría ser una condición previa para forjar de manera exitosa los vínculos bloque a bloque. En su ausencia, otros miembros del Grupo Andino (como Bolivia lo ha hecho) han buscado y recibido preferencias de los países de Mercosur. Las negociaciones con Mercosur por cualquiera de los enfoques no han progresado mucho. Las negociaciones de países individuales también parecen ser lentas dadas las recientes crisis macroeconómicas en los dos países andinos más grandes.

Las discusiones anteriores muestran las diferentes consideraciones estratégicas que aplican para las cuatro principales alternativas de integración. También describen la magnitud del comercio de Colombia con cada acuerdo de integración y la naturaleza del comercio que está teniendo lugar. Con estos antecedentes en la siguiente sección se analiza los temas y desafíos en materia de integración.

IV. TEMAS Y DESAFÍOS EN INTEGRACIÓN

El objetivo último de la integración es mejorar la asignación y la eficiencia de los recursos domésticos. En este sentido, Colombia tiene que llevar a cabo las reformas futuras en el contexto de las

alternativas de integración discutidas anteriormente. El desafío real para el país es cómo desarrollar estos puntos de la agenda simultáneamente buscando sus intereses geopolíticos de forjar vínculos más estrechos con otros países de América Latina y sin dejar de lado sus obligaciones en materia de reformas unilaterales, como reducir la protección para integrarse con el resto del mundo. Este desafío se traduce en la necesidad para el país de: i) reducir la protección en general; ii) corregir aspectos macroeconómicos que aseguren el mantenimiento de un régimen comercial liberal; iii) implementar diferentes acuerdos de preferencias de manera eficiente y iv) armonizar reglas y prácticas comerciales.

A. Reducir protección

El tema más importante es reducir más la protección. Esto puede hacerse mejor disminuyendo el nivel del AEC y el número de bandas. Lo ideal es un arancel uniforme bajo. Es bien sabido que reducir la protección en general es la mejor forma de bajar la probabilidad de desviación de comercio al interior de un acuerdo de integración. El AEC (de 5, 10, 15 y 20) efectivamente implicó una tasa arancelaria nominal promedio de 14% en 1998, pero mucho más alta en términos de tasas efectivas de protección. El último estimativo disponible es entre 26% y 16%¹⁹. Sin embargo, existen excepciones al AEC en los sectores agrícola y automotor que aumentan las tasas de protección efectiva mucho más allá de 26%. Las excepciones al AEC en agricultura son sustancialmente más proteccionistas. Ellas surgen del Sistema Andino de Bandas de Precios adoptado en noviembre de 1995, así como de las reglas de absorción domésticas. El sistema de bandas de precios está basado en parámetros que definen la

¹⁸ Este punto es planteado por Mauricio Cardenas y Catalina Crane en "Economic Integration in Colombia: Is There a Strategy?", artículo presentado a la Conferencia sobre Integración Económica del Inter-American Dialogue, Washington D.C., octubre 26-28 de 1995.

¹⁹ Ibid., Torres(1994).

altura, el ancho y las alternativas de bienes que se incluirán en el sistema²⁰. Muchos comentaristas, Josling y Valdes entre otros, han mostrado que el sistema protege los bienes agrícolas más de lo que estabiliza precios. La larga "memoria" de cinco años de precios de importación hace que las bandas no respondan a caídas seculares de los precios. En vez de eso, las bandas proveen protección a la agricultura cuando los precios caen. Sería más eficiente usar un mecanismo de salvaguardia como ha sido utilizado recientemente en el caso de las importaciones de azúcar desde Venezuela. Josling defiende un simple disparador de la cantidad de importaciones que opera como una contribución variable. Sin embargo, con la recuperación de los precios internacionales de la agricultura el efecto protector de las contribuciones variables caerá en la medida en que los diferenciales de precios disminuyan.

Los acuerdos de absorción en agricultura podrían también resultar convertidos en mecanismos proteccionistas. Los industriales que usan insumos domésticos son compensados con un descuento arancelario, y hay una sustitución de producción doméstica por importaciones. Esto se vuelve un comercio administrado, ya que el gobierno media entre los industriales que obtienen un subsidio por usar insumos domésticos mientras los productores agrícolas domésticos obtienen un precio más alto. También hay un aspecto de distribución de rentas en este arreglo. El gobierno tiene que aumentar rentas para compensar las concesiones arancelarias que con-

²⁰ Ibid Tim Josling (octubre de 1995) explica la manera como la banda es estimada usando sesenta precios mensuales aumentados por el arancel apropiado. Los precios resultantes son ordenados y los cuartiles más altos y más bajos son descartados. Contribuciones suplementarias son impuestos sobre los embarques que estén por debajo de los precios piso y se otorgan descuentos sobre los precios resultantes que estén por encima del precio techo.

cedió. Esto podría terminar siendo un arreglo permanente y reducir la competitividad de Colombia. En 1997 y 1998 se ha acudido de manera creciente al recurso de los acuerdos de absorción lo cual implica una desviación de un sistema de protección basado en aranceles, ya que la absorción doméstica está ligada a un mayor acceso a licencias de importación.

Como el virtual líder del Grupo Andino, Colombia puede tomar la iniciativa de reducir la protección al interior del bloque. Esto limitaría el potencial de desviación de comercio, haría al Grupo Andino más competitivo internacionalmente y aseguraría la vinculación al ALCA, como es el caso de Chile con su protección uniforme y baja.

B. Temas macroeconómicos

Cualquier alternativa de integración que Colombia tome en el futuro tiene que tener en cuenta el tema del mantenimiento de la estabilidad macroeconómica. Ha sido demostrado una y otra vez, que la principal amenaza para los regímenes de libre comercio surge de la inestabilidad macroeconómica, bien sea bajo la forma de déficits de cuenta corriente insostenibles o de inflación, o una combinación de los dos. En ambos casos, una apreciación de la tasa de cambio es el resultado más probable, lo cual dañaría la competitividad del país. Colombia ha sido un modelo de responsabilidad fiscal en el pasado -aunque desde comienzos de los años setenta la inflación ha estado en promedio entre 20% y 25% por año. Pero en los años noventa, Colombia arrojó grandes desbalances en sus cuentas fiscales así como en la balanza de pagos. Los aumentos en el gasto público fueron la principal razón para los desequilibrios fiscales. El reverso de los flujos de capital que tuvo lugar a mediados de los noventa, debido a los riesgos asociados con la amenaza de una diseminación de las dificultades de

pagos de Rusia y el este de Asia en 1997 y 1998, así como la pérdida de al menos parte de su credibilidad macroeconómica forzaron el régimen cambiario, lo que llevó a la ampliación de la banda a mediados de 1999. Esta fue una acción correctiva necesaria.

Una amenaza importante para la estabilidad macroeconómica podría estar relacionada con los acuerdos comerciales regionales mismos. Cuando las relaciones comerciales son forjadas con países más propensos a la inestabilidad macroeconómica, esa inestabilidad puede transmitirse a Colombia por el simple hecho de aumentar el comercio con esos países. Así desde mediados de los noventa, la inestabilidad macroeconómica de Venezuela fue una amenaza para la estabilidad macroeconómica de Colombia a través de las devaluaciones del Bolívar que ocasionaron cambios en las estructuras de costos relativos. Un caso similar se dio con la crisis del peso mexicano en 1994, cuando la corrección vino a través de una devaluación del peso. La ampliación de la banda a mediados de 1999 fue una reacción similar. A finales de los noventa Colombia mismo fue acosado por profundos desequilibrios macroeconómicos y experimentó una caída del PIB después de cerca de sesenta años. El riesgo de transmisión de la inestabilidad en precios relativos y producto es más alta cuando hay libre comercio entre los países. Las fluctuaciones en las tasas de cambio que surgen de la inestabilidad macroeconómica pueden llevar a cambios de precios que viciarán el libre comercio. Los productores domésticos buscarán y recibirán protección a través de protección contingente, como ha sucedido entre Venezuela, México y Colombia desde 1995²¹.

El punto esencial aquí es la inconsistencia del libre comercio al interior de la región y la ausencia de coordinación macroeconómica. Si las políticas macroeconómicas son coordinadas entre los países andinos a través de un Banco Central, actuando como un líder en virtud de un acuerdo común que compense inflación y empleo, entonces los choques de tasa de cambio que surjan de los países socios pueden ser minimizados, o incluso evitados. Además, cuando existen características de una economía como una indexación implícita de salarios, esto introduce un grado de rigidez a los mercados laborales y a las estructuras de costos. El mercado laboral colombiano tiene una característica de ese tipo y el ajuste a los choques macroeconómicos podría llegar a ser más difícil en el futuro. El temor es que sin mercados laborales flexibles, los choques negativos podrían llevar niveles más altos de desempleo y a demandar protección creciente.

C. Implementando preferencias

Todos los acuerdos comerciales regionales están basados en preferencias. Ellas son el modus operandi de los acuerdos regionales - para dar a los miembros una ventaja de costos sobre aquellos que están fuera del acuerdo. Sin embargo, esto también lleva a desviación de comercio. El desafío es hacer el intercambio de preferencias GATT-plus. Colombia recibe preferencias en virtud de ATPA, preferencias de la Unión Europea basadas en el SGP, así como del Grupo Andino, el G-3, acuerdos bilaterales con Chile y con países de Mercosur individualmente. Por otro lado, Colombia otorga preferencias al Grupo Andino (a tasas diferentes a Ecuador y Bolivia, comparadas con Venezuela), a países de Mercosur individuales, Chile, países de Caricom y países del MCCA. Además, Colombia como miembro de la ALADI, provee preferencias bajo dos esquemas específicos. Estos son la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) y los Acuerdos de Alcance Parcial

²¹ Guasch, Jose Luis y Sarath Rajapatirana, "Antidumping and Competition Policies in Latin America and the Caribbean: Total Strangers, Rival Siblings or Soul Mates?", World Bank Policy Research Working Paper No: 1958, agosto de 1998.

(AAP). En el primer acuerdo, todos los miembros de ALADI participan de acuerdo con su nivel de desarrollo. En el último, el acuerdo sólo aplica para los signatarios. El resultado final de estos acuerdos es crear sistemas de preferencias diferentes. Adicionalmente, al interior del Grupo Andino mismo dadas las tasas arancelarias diferentes y las tasas de convergencia al AEC de Ecuador y Bolivia, las preferencias cambian a través del tiempo. Así existen bajo implementación preferencias basadas en países, en períodos de tiempo y en bienes.

Estas preferencias crean enormes cargas administrativas sobre las aduanas y las autoridades que implementan la política comercial. Con cerca de 7.200 posiciones arancelarias, tres exportadores andinos activos a Colombia, con tasas de descuento arancelario que dependen de períodos de tiempo, las decisiones sobre posiciones arancelarias son un múltiplo de 7.200. Las decisiones sobre posiciones arancelarias relacionadas con el Grupo Andino tienen que considerarse con las diferentes reglas de origen para ajustar los valores de importación para propósitos de derechos. Estas preferencias diferentes crean una enorme carga administrativa y oportunidades para la búsqueda de rentas por parte de los funcionarios aduaneros. Ellas también limitan la competencia y actúan como barreras al comercio. Las autoridades colombianas harían bien considerando estas cargas administrativas y simplificando el sistema al adoptar reglas de origen uniformes y programas arancelarios más simples²². La literatura reciente sobre integración regional considera las reglas de origen dañinas si son una forma de barrera no arancelaria. Ellas se encuentran en acuerdos de libre comercio en contraste con los mercados comunes que mantienen un AEC. Sin embargo, durante la transición a un mercado común, muchos grupos atraviesan una fase que se parece a un acuerdo de libre comercio con reglas de origen establecidas

para evitar la triangulación de bienes a través de países miembros, por parte de terceros países que toman ventajas de las preferencias²³.

D. Armonizando reglas y prácticas comerciales

Como se señaló antes, Colombia ha adoptado reglas comerciales OMC con respecto a anti-dumping, derechos compensatorios y subsidios, así como reglas de salvaguardia superiores a las de la OMC. Sin embargo, estas reglas no están armonizadas al interior del Grupo Andino en la práctica. Mientras tanto, las tensiones comerciales al interior del Grupo Andino mismo han aumentado induciendo el uso de estas medidas de protección contingentes. Anti-dumping ha sido la más usada de todas estas medidas de protección contingentes. Doce de esas investigaciones fueron iniciadas entre 1994-97 sobre ítems como ácido ortofosfórico, barras de acero, glucosa, maíz, almidón, varios tipos de polímeros, fertilizantes, arroz, y plata, involucrando a Estados Unidos, Cuba, Alemania, Reino Unido, Bélgica, Vietnam y México. De estas investigaciones, sólo cinco llevaron a acciones finales anti-dumping. No hubo investigaciones o acciones por dere-

²² Colombia tiene diferentes reglas de origen para diferentes socios comerciales. Para los países de G-3 fue requerido un contenido regional de 40-50% para obtener el tratamiento preferencial hasta el 1 de enero de 1998. Después de esa fecha las reglas de origen prevén un contenido regional de 50-55%. En el acuerdo bilateral con Chile aplican reglas especiales de origen para el sector de autopartes con un 40-50% de contenido local. Colombia requiere 35-40% de contenido local para automóviles de la categoría 1 y 30% de contenido doméstico para los automóviles de la categoría 2 provenientes de Ecuador y Venezuela. Existen muchas otras especificaciones para reglas de origen bajo el Grupo Andino para un variado grupo de importaciones que se encuentran en la Decisión 293 de marzo 21 de 1993.

²³ Krueger, Anne O. "Free Trade Areas as Protectionists Devices: Rule of Origin", NBER Working Paper No: 4352, Cambridge, NBER.

chos compensatorios durante este período. Comparado con otros países de América Latina como Argentina, Brasil y México, Colombia ha iniciado más pocas acciones anti-dumping²⁴.

Las acciones de salvaguardia, por otro lado, son el principal instrumento de protección contingente usado en contra de los socios comerciales regionales. Durante el período 1995-1998 se tomaron acciones de salvaguardia en contra de las importaciones de arroz de Venezuela (las importaciones fueron totalmente prohibidas) y se impuso un arancel de 20% (la tasa del AEC) sobre el azúcar, y se estableció un arancel de 2.98% sobre los sacos de polipropileno provenientes de Ecuador por un período de seis meses. Otras acciones de salvaguardia se han tomado en contra del arroz proveniente de Vietnam (además de acciones de anti-dumping), y de importaciones de textiles, confecciones y calzado provenientes de China.

La armonización de estas medidas de protección contingente al interior del Grupo Andino es un objetivo importante para que no lleguen a ser el nuevo instrumento de protección ahora que las barreras no arancelarias han sido virtualmente eliminadas y los aranceles reducidos. Sin embargo, ellas todavía protegen del resto del mundo. Un esfuerzo así es necesario para mantener el libre comercio al interior del Grupo Andino. Además, el uso de estas medidas de protección en contra de todos los países tiene que ser restringido, a través de un proceso transparente. Todas las medidas de protección contingente tomadas en el Grupo Andino tienen que ser aprobadas por la Junta del Acuerdo de Cartagena. En 1998 un amplio número de salvaguardias del Grupo Andino fue adoptado. Es muy temprano para decir cómo serán implementadas en la práctica.

Tres puntos importantes con respecto al uso de estos instrumentos deben ser reconocidos para los desafíos de integración de Colombia. Primero, las salvaguardias son siempre preferibles a los derechos compensatorios y a los derechos anti-dumping porque ellas concentran su atención en costos domésticos más que en los costos de los países socios. Por otra parte, el anti-dumping intenta abonar la culpa a los extranjeros y por lo tanto se captura fácilmente. Segundo, las salvaguardias son un mejor método para proveer un alivio temporal a la agricultura que el complicado y proteccionista sistema de bandas de Precios Agrícolas actual. Tercero, el uso de estos instrumentos consistentes con la OMC no es suficiente para mantener una atmósfera de competencia al interior del Grupo Andino ya que esos instrumentos pueden ser proteccionistas. Ellos deben ser usados de manera cauta y consistentemente al interior de cada acuerdo regional sujetos a una revisión transparente y unificada de grupo, e implementados por un mecanismo de solución de controversias ampliamente reconocido.

V. ANÁLISIS CUANTITATIVO DE LAS ALTERNATIVAS DE INTEGRACIÓN

En este estudio se usan cuatro métodos para evaluar las alternativas de integración que enfrenta Colombia. Estos son estimaciones de funciones de demanda usando mínimos cuadrados ordinarios, estimaciones de funciones de demanda usando un modelo de corrección de errores, construcción de compatibilidad comercial o índices de Michaely e índices de intensidad de comercio. Los detalles de los métodos usados están en el Apéndice.

Dos advertencias deben hacerse cuando se usan estos métodos. Primero, ninguno de estos métodos usados en este estudio puede ser descrito como dinámico porque ellos toman enfoques estáticos basados en estructuras de demanda y oferta (de

²⁴ Véase Guasch and Rajapatirana (1997).

comercio) dadas. Segundo, los datos usados se limitan al período 1980-1995. Mientras hubiera podido ser mejor usar los últimos datos de comercio (es decir los de 1998), el período posterior a 1997 implicó un enorme choque externo para el Grupo Andino en general y para Colombia, Venezuela y Ecuador en particular. El período considerado aquí parece más apropiado para discernir las tendencias de largo plazo ya que los últimos tres años tendrían que ser sesgados con sus valores extremos. De cualquier forma los datos de comercio de Colombia son bastante deficientes dado el tamaño de comercio ilegal y el contrabando relacionados con el comercio de narcóticos.

MCO (Funciones de demanda por exportaciones).

La integración con el Grupo Andino se considera la primera opción con base en una bondad de ajuste comparativamente mucho más alta y una elasticidad de importaciones significativa y positiva (Cuadro 1). La integración con el mundo debería ser considerada levemente mejor que las otras dos alternativas, con base en su bondad de ajuste más alta derivada de la relación negativa con la tasa de cambio real. Sobre la base de la bondad de ajuste, G-3 es considerada como la segunda alternativa y Mercosur como la última. De cualquier forma, los resultados de la regresión para Mercosur son problemáticos dado el signo incorrecto (véase la ecuación de regresión (1) en el Apéndice).

El modelo de corrección de errores. La integración con el Grupo Andino es considerada de nuevo como la primera alternativa, con base en su alta bondad de ajuste, y la elasticidad del PIB positiva (Cuadro 2). La integración con el mundo se considera en segundo lugar, con base en la bondad del ajuste. Sin embargo con el enfoque MCO, la integración con Mercosur y G-3 provee regresiones muy débiles y carentes de significado. (véase la ecuación de regresión (2) en el Apéndice).

Compatibilidad comercial o índices de Michaely.

Para un análisis adicional de la compatibilidad de la integración de Colombia con el mundo, el Grupo Andino, G-3 y Mercosur se derivaron índices de compatibilidad o de Michaely. Estos índices indican la compatibilidad de las importaciones (exportaciones) de un país dado con las exportaciones (importaciones) del país socio. En este contexto, se hace un intento por determinar la compatibilidad de las importaciones (exportaciones) de Colombia con las exportaciones (importaciones) del mundo, el Grupo Andino, G-3 y Mercosur. En la medida en que los flujos comerciales son reportados correctamente y que los patrones de comercio no están sujetos a cambios repentinos, los índices muestran el incremento ex ante en las oportunidades para el comercio y capturan los resultados de demanda entre Colombia y los tres grupos regionales. Con base en estos índices (véase el Anexo 1), las alternativas de Colombia (exportaciones e importaciones) podrían ordenarse como sigue: 1) el mundo; 2) Mercosur; 3) G-3; y 4) el Grupo Andino. Como los datos se refieren a patrones de comercio existentes, el tamaño de los flujos corrientes está implícitamente descompuesto en los índices. (Véanse los índices 3 y 4 definidos en el Apéndice).

Índices de Intensidad de Comercio. El cuarto método usado para analizar la compatibilidad de la integración de Colombia con el Grupo Andino, G-3 y Mercosur fue la estimación de la índices de intensidad de comercio (véase el Anexo 2). Estos índices indican la tendencia de un par de países a comerciar en términos de exportaciones e importaciones; cambios en los índices a través del tiempo indicarían si los dos países están experimentando una tendencia creciente o decreciente a comerciar entre sí. En este contexto, fue hecho un intento para determinar la compatibilidad de las importaciones (exportaciones) de Colombia con las exportaciones (importaciones) del Grupo Andino, G-3 y Mercosur.

Cuadro 1. REGRESIÓN DE DEMANDA POR MÍNIMOS CUADRADOS ORDINARIOS DE LAS EXPORTACIONES DE COLOMBIA A G-3, GRUPO ANDINO, MERCOSUR Y EL MUNDO 1980-1995

	Intercepto	$d[\text{Log}(RER)]$ ($RER = RER_{Colr} / RER_{Ptmr}$)	$d[\text{Log}(M_p)]$ ($M_p = \text{Importaciones del socio desde el Mundo}$)	R ² ajustado
G-3	0.00 (0.03)	-0.79 (1.02)	0.77 (1.88)	0.19 -
Grupo Andino	0.02 (0.27)	-0.05 (0.08)	1.36 (3.33)	0.44 -
Mercosur	0.04 (0.51)	0.42 (0.90)	0.97 (2.11)	0.17 -
Mundo	0.02 (0.41)	-0.55 (1.83)	0.55 (1.44)	0.24 -

Nota: Los valores *t* están entre paréntesis; *d*[...] indica la utilización de primeras diferencias.

Fuente: Cálculos del autor con base en UN Comtrade.

Cuadro 2. RESULTADOS DE LA REGRESIÓN DEL MODELO DE CORRECCIÓN DE ERRORES PARA LAS EXPORTACIONES DE COLOMBIA A G-3, GRUPO ANDINO, MERCOSUR Y EL MUNDO 1980-1995

$d[\log(X_{Colto Ptmr})]$	G-3	Grupo Andino	Mercosur	Mundo
Intercepto	0.08 (0.77)	-0.16 (1.28)	-0.05 (0.31)	0.03 (0.53)
$d[\log(GDP_{Ptmr})]$	0.64 (0.89)	6.06 (2.79)	4.26 (0.98)	0.69 (0.82)
$d[\log(RER_{Colr}/RER_{Ptmr})]$ para el mundo, $d[\log(RER_{Colr})]$	-1.36 (1.51)	-0.60 (0.87)	0.59 (0.99)	-0.37 (1.15)
$d[\log(GD_{Ptmr, -1} - \log(X_{Cola Ptmr}))]$	-0.12 (0.42)	-0.24 (1.00)	0.50 (1.66)	0.19 (0.80)
R² ajustado	-0.02	.36	.01	.11

Nota: Los valores *t* están entre paréntesis; *d*[...] indica la utilización de primeras diferencias. Todas las series son estacionarias.

Fuente: Cálculos del autor con base en UN Comtrade.

Este índice ubica al grupo Andino como la primera alternativa, a G-3 como la segunda y a Mercosur como la tercera. (Véanse los índices 5 y 6 definidos en el Apéndice).

La principal conclusión del análisis de diferentes alternativas de integración es que mayor integración con el Grupo Andino se ubica en primer lugar, mientras la integración con el mundo (liberaliza-

ción) -la mejor opción teóricamente- no se contradice y de hecho es apoyada por el análisis (ubicada más alto) en los dos índices construido para examinar la compatibilidad y la intensidad de comercio (Cuadro 3). En otras palabras, la liberalización comercial NMF basada en aranceles bajos aseguraría el crecimiento y los beneficios de la diversificación que Colombia está buscando en sus oportunidades comerciales. Además, el comercio NMF no es exclu-

Cuadro 3. ALTERNATIVAS DE INTEGRACIÓN POR MÉTODOS CUANTITATIVOS

Socio de Colombia	Función de demanda de exportaciones	Modelo de corrección de errores	Índice de compatibilidad de comercio (Michaely)	Índice de intensidad de comercio ^a
Mundo	2	2	1	...
G-3	2	3	3	2
Grupo Andino	1	1	4	1
Mercosur	2	3	2	3

^a Para el índice de intensidad de comercio, no puede calcularse "el mundo" como un socio comercial.

Fuente: Cálculos de autor con base en UN Comtrade.

yente. Con un comercio poco protegido basado en NMF, Colombia sería capaz de explotar las oportunidades comerciales provistas por las preferencias intercambiadas entre los países del Grupo Andino, G-3 y Mercosur. En la medida en que este análisis no es ambiguo sobre esta alternativa, parece ser el más sensible en términos de la teoría del comercio internacional y de los resultados empíricos, si bien estos últimos están sujetos a muchas advertencias con respecto a la estabilidad de los coeficientes por nuevos bienes y a las consideraciones dinámicas como las oportunidades de aprendizaje.

A parte de la liberalización unilateral, los resultados empíricos indican que al menos por razones económicas, la alternativa de aumentar la integración con el Grupo Andino y G-3 tiene que ser considerada por encima de la integración con Mercosur.

VI. CONCLUSIONES

Este estudio ha considerado sólo los aspectos comerciales de la integración, tomando en cuenta el progreso que han tenido hasta la fecha las reformas comerciales unilaterales, la agenda restante de reformas, las alternativas de reducción de barreras con el mundo, el Grupo Andino, G-3 y Mercosur. El Grupo Andino puede ser un escalón para una mayor integración con el mundo. Como se ha dis-

cutido a lo largo de este estudio, estas no son alternativas mutuamente excluyentes, pero implican diferentes vías y secuencias estratégicas para el último objetivo de la integración -incrementar la competitividad de Colombia y el bienestar de su población.

Colombia se distingue por haber liberalizado su régimen comercial unilateralmente más rápido que todos los países de la región con las posibles excepciones de Bolivia y Chile. Sin embargo, enfrenta una agenda incompleta: reducir más barreras al interior del Grupo Andino y determinar una multitud de temas con respecto a una mayor integración. Entre tanto, tiene obligaciones unilaterales de reducir la protección y tener mejores reglas comerciales. Colombia tiene el liderazgo efectivo al interior del Grupo Andino para iniciar reformas comerciales adicionales.

Los principales desafíos se relacionan con: a) reducir más la protección bajando el AEC, reduciendo el número de bandas en el AEC, removiendo las excepciones al AEC en agricultura y sector automotor, y cumpliendo con las obligaciones unilaterales de reducir más los aranceles para todos los bienes; b) alcanzar la estabilidad macroeconómica, dado que ésta es un ingrediente importante para preservar un régimen comercial liberal. Esto implica in-

tentar coordinar o al menos anticipar implícitamente las políticas macroeconómicas con los países del Grupo Andino, particularmente con Venezuela; c) tener cuidado de asegurar que las diferentes preferencias y reglas de origen para diferentes países, grupos de bienes y períodos de tiempo no lleven a desviación del comercio o lleguen a ser nuevas barreras a la competencia al interior del Grupo Andino y con el resto del mundo. Esto implica adoptar en la medida de lo posible, reglas y prácticas uniformes y simples; d) armonizar reglas y prácticas comerciales, en la medida en que sea factible, al interior del Grupo Andino y con G-3 para asegurar que las reglas de comercio particularmente aquellas relacionadas con la protección

contingente -anti-dumping, derechos compensatorios y subsidios, sean universalmente adoptadas y puestas en vigencia al interior del Grupo Andino, sujetas a un mecanismo de solución de controversias aceptado. Para reiterar, los ejercicios ilustrativos para cuantificar las alternativas de integración a través de diferentes métodos dan como resultado que una reducción mayor de las barreras al interior del Grupo Andino es la primera opción, seguida por el mundo, G-3 y Mercosur. Los cuatro métodos usados no contradicen necesariamente la mejor solución desde el punto de vista teórico, incrementar la integración con el resto del mundo al tiempo que se reducen más las barreras al interior de los acuerdos regionales.

BIBLIOGRAFÍA

- Asad Alam y Sarath Rajapatirana (1993), "Trade Policy Reform in Latin America and the Caribbean in the 1980s", World Bank Policy Research Working Paper No: 104, Febrero.
- Bhagwati, Jagdish (1993), "Regionalism and Multilateralism: An Overview" en *New Dimensions in Regional Integration*, Jaime De Melo y Arvind Panagariya (Editores). Center for Economic Policy Research.
- _____. (1978), "Foreign Trade Regimes and Economic Development: Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes", Cambridge, Mass., Ballinger.
- Braga, Carlos Primo, Julio Noguez y Sarath Rajapatirana (1995), "Latin America and the Caribbean in the World Economy: Progress, and Risks of Reversal" publicado en español en *Coyuntura Económica*, Bogota, septiembre.
- Cardenas, Mauricio y Catalina Crane (1995), "Economic Integration in Colombia: Is There a Strategy?" Artículo presentado a la Conferencia sobre Integración Económica del Inter-American Dialogue, Washington D.C., octubre 26-28.
- Echavarría, Juan Jose (1997), "Trade Flows in the Andean Countries: Unilateral Liberalization or Regional Preferences" en *Towards Open Regionalism* Eds. Shahid Javed Burki, Guillermo Perry y Sara Calvo, Annual World Bank Conference on Development in Latin America and the Caribbean, Proceedings, World Bank.
- Guasch, Jose Luis y Sarath Rajapatirana (1998), "Antidumping and Competition Policies in Latin America and the Caribbean: Total Strangers, Rival Siblings or Soul Mates?" World Bank Policy Research Paper No: 1958, septiembre.
- International Monetary Fund. International Financial Statistics. Varios años.
- Josling, Tim (1995), "Agricultural Trade Policies in the Andean Group: Issues and Options", Food Research Institute, Stanford University (mimeo) octubre.
- Krueger, Anne O. (1978), "Foreign Trade Regimes and Economic Development Liberalization Attempts and Consequences", Cambridge, Mass., Ballinger.
- _____. "Free Trade Areas as Protectionists Devices: Rule of Origin", NBER Working Paper No: 4352, Cambridge, NBER.
- Lucas, Robert E., Jr. (1976), *Econometric Policy Evaluation: a Critique*. In *The Phillips Curve and Labor Markets*, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, ed. K. Brunner y A. Meltzer, vol. 1, Amsterdam: North-Holland.
- Michaely, Michael (1996), *Preferential Trade Agreements in Latin America: An Ex Ante Assessment*. World Bank, Policy Research Paper No: 1583, marzo.
- Rajapatirana, Sarath (1998), "Colombia Trade Policies and the WTO Trade Policy Review", *The World Economy*, junio de 1998
- _____. (1997), *The Evolution of Trade Treaties and Trade Creation: Lessons for Latin America* en *Trade Policies in Latin America and the Caribbean*, International Center for Economic Growth, San Francisco.
- _____. (1997), "Evaluating Bolivia's Choices for Trade Integration", *Journal of Economic Integration*, Vol: 12 (3), septiembre.
- _____. (1994), "Post Trade Liberalization Policy and Institutional Challenges in Latin America and the Caribbean" World Bank Policy Research Paper No: 1465, mayo de 1995.
- Torres, Luis Alfonso (1994), "La Reforma del Régimen de Comercio y la Apertura Económica" *Reformas Económicas (edición especial)*, *Encuentro Economía*, Julio (pp 61-76).
- Valdes, Alberto (1996), "Surveillance of Agricultural Price and Trade Policy in Selected Latin American Countries at the Time of the Major Policy Reform", Technical Department, Latin America and the Caribbean Region, World Bank, abril 8.
- World Bank (1999), *Global Prospects Paper*, 1998-99.
- World Trade Organization (1996), "Trade Policy Review of Colombia", (Geneva) Agosto 26.
- Yeats, Alexander J. Does Mercosur's (1996), Trade Performance Justify Concerns About the Global Welfare Reducing Effects of Regional Trade Arrangements? Mimeo. International Trade Division. World Bank.

Anexo 1
ÍNDICE DE COMPATIBILIDAD DE COMERCIO (MICHAELY)
1979-1995

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Promedio
Exportaciones de Colombia hacia:																		
Grupo Andino	0,41	0,37	0,42	0,41	0,42	0,37	0,36	0,32	0,36	0,40	0,41	0,42	0,43	0,44	0,50	0,51	0,56	0,42
G-3	n.a.	n.a.	n.a.	0,42	0,43	0,36	0,35	0,29	0,35	0,41	0,44	0,43	0,45	0,46	0,51	0,51	0,52	0,42
Mercosur	n.a.	0,33	0,40	0,38	0,42	0,42	0,44	0,44	0,55	0,54	0,56	0,56	0,59	0,55	0,56	0,53	0,53	0,49
Mundo	0,40	0,38	0,46	0,47	0,49	0,47	0,50	0,41	0,46	0,48	0,48	0,49	0,55	0,55	0,62	0,59	0,60	0,50
Importaciones de Colombia desde:																		
Grupo Andino	0,42	0,45	0,46	0,31	0,30	0,30	0,40	0,29	0,28	0,34	0,37	0,35	0,34	0,39	0,36	0,38	0,41	0,36
G-3	n.a.	n.a.	n.a.	0,17	0,18	0,17	0,32	0,51	0,43	0,53	0,53	0,50	0,55	0,67	0,72	0,73	0,72	0,48
Mercosur	n.a.	0,43	0,41	0,47	0,54	0,57	0,61	0,58	0,59	0,58	0,59	0,56	0,58	0,63	0,61	0,61	0,62	0,56
Mundo	0,84	0,83	0,84	0,85	0,87	0,87	0,84	0,86	0,83	0,84	0,85	0,85	0,82	0,84	0,87	0,89	0,88	0,85

Fuente: UN Comtrade Database.

Anexo 2
ÍNDICE DE INTENSIDAD DE COMERCIO
1979-1995

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Promedio
Exportaciones de Colombia hacia:																		
Grupo Andino	72,6	29,6	41,9	12,2	8,8	7,6	9,2	8,6	12,9	11,1	13,5	15,4	22,3	26,4	28,8	28,4	37,3	22,7
G-3	n.a.	n.a.	n.a.	14,4	11,4	7,6	9,0	2,8	4,9	4,0	3,5	3,3	4,7	4,6	5,0	3,7	5,7	6,0
Mercosur	n.a.	3,1	3,4	3,9	1,1	1,7	1,1	1,3	1,2	1,4	1,1	1,2	1,3	1,9	1,3	1,2	4,2	1,9
Mundo	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Importaciones de Colombia desde:																		
Grupo Andino	15,8	18,6	34,3	7,3	9,0	8,8	7,5	8,8	7,4	10,7	10,8	10,5	14,9	15,8	19,2	19,3	23,3	14,2
G-3	n.a.	n.a.	n.a.	7,2	9,7	10,9	9,4	4,0	4,4	6,2	4,9	5,5	7,6	5,3	6,1	6,2	6,2	6,7
Mercosur	n.a.	7,3	8,1	12,8	2,0	2,2	2,7	3,6	3,4	3,7	4,8	4,1	3,6	4,9	4,4	3,4	3,3	4,6
Mundo	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Nota: El índice de intensidad de comercio para el mundo es igual a uno por definición ya que el numerador y el denominador son iguales.

Fuente: UN Comtrade Database.

Apéndice

ALTERNATIVAS DE INTEGRACIÓN: METODOLOGÍA

Funciones de demanda por exportaciones usando MCO: para evaluar las alternativas de integración se estimaron cuatro funciones de demanda por exportaciones con regresiones de MCO. Estas fueron la demanda por exportaciones colombianas en el mundo, el Grupo Andino, G-3 y Mercosur. No obstante algunas omisiones, los resultados de estas regresiones proveen ideas interesantes con respecto a la elasticidad de las exportaciones y las consecuentes alternativas de integración.

La función de demanda por exportaciones estimada fue de la forma:

$$\log X = a_0 + b_1 \log (RER) + b_2 \log (M) \quad (1)$$

Donde X son las exportaciones colombianas a ese mercado, RER es la tasa de cambio real - una proxy de la variable precio relativo- y M es la demanda total de importaciones del mercado objetivo (una proxy de la demanda en ese mercado). (La tasa de cambio real es una razón efectiva de la tasa de cambio real de Colombia con los mercados socios -Brasil para Mercosur y Venezuela para el Grupo Andino y G-3. Para el mundo se usó la tasa de cambio real de Colombia sola). Se hicieron pruebas de estacionalidad y se encontró que todas las series eran integradas de orden uno. Por esta razón, la estacionalidad en primeras diferencias de las series se usó en el análisis.

Sin embargo, estos resultados tienen que ser interpretados con cautela por varias razones. Específicamente, los datos de exportaciones mezclan los períodos previos y posteriores a las reformas y no es factible partir los datos para estimar modelos separados para cada período, dado el número limitado de observaciones para el período posterior a las reformas. Además, las estimaciones incluyen un sesgo inherente a una ecuación única, pues estas regresiones de exportación de hecho pertenecen a un sistema de ecuaciones simultáneas determinado de manera más completa.

Estimación de funciones de demanda usando el modelo de corrección de errores (MCE): Un segundo método -MCE- se usó para organizar las alternativas de integración de Colombia, como un chequeo de consistencia de las funciones de demanda por exportaciones estimadas previamente mediante MCO.

El modelo de corrección de errores estimado fue de la forma:

$$\Delta x_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 \Delta y_{ij} + \alpha_2 (y_j - x_{ij})_{t-1} + \alpha_3 \Delta e'_{ij} \quad (2)$$

donde las letras minúsculas se refieren a logaritmos de las correspondientes letras mayúsculas. Los signos esperados son $\alpha_1 > 1$, $0 < \alpha_2 < 1$, y $\alpha_3 > 0$. La variable X_{ij} se refiere a exportaciones del país i al mercado j , Y_j se refiere al PIB real del mercado j , y e'_{ij} se refiere a la tasa de cambio real entre el país i y el mercado j (usando razones como en las regresiones por MCO, o simplemente

la tasa de cambio real de Colombia para probar integración con el mundo). Las variables de exportaciones e ingreso en esta especificación han sido transformadas para establecer la formulación de "diferencias" de las variables en la ecuación en niveles.

Al igual que las regresiones en MCO, las regresiones MCE están sujetas a las mismas advertencias de series de tiempo. A diferencia de las regresiones en MCO, la utilización de MCE exige explícitamente el uso de primeras diferencias. Las primeras diferencias fueron justificadas para la prueba de raíces unitarias; los niveles de las series son integrados de orden uno, por tanto las primeras diferencias son estacionarias.

Índices de compatibilidad comercial (Michaely): El índice de compatibilidad de las importaciones del país j con las exportaciones del país k puede definirse como:

$$S_{XjMk} = 1 - \left[\frac{\sum_{i=1}^{n \text{ bienes}} |m_{ij} - x_{ik}|}{2} \right] \quad (3)$$

donde S_{XjMk} es el índice de compatibilidad de las importaciones del país j con las exportaciones del país k , m_{ij} es la participación del bien i en las importaciones totales del país j , y x_{ik} es la participación del bien i en las exportaciones totales del país k . Este índice se ubica entre cero y uno. Cero significa que los flujos de comercio no son compatibles (lo cual implica flujos de comercio altamente disímiles), mientras un índice de uno significa que los flujos de comercio son completamente compatibles (lo cual implica compatibilidad perfecta o flujos idénticos). Debe destacarse que la compatibilidad se examina para grupos de bienes separados y, por lo tanto, este examen es necesario.

Igualmente, para determinar la compatibilidad de las exportaciones del país j con las importaciones del país k , la compatibilidad puede definirse como:

$$S_{XjMk} = 1 - \left[\frac{\sum_{i=1}^{n \text{ bienes}} |x_{ij} - m_{ik}|}{2} \right] \quad (4)$$

donde S_{XjMk} es el índice de compatibilidad de las exportaciones del país j con las importaciones del país k , X_{ij} es la participación del bien i en el total de exportaciones del país j y m_{ik} es la participación del bien i en el total de importaciones del país k .

Apendice

ALTERNATIVAS DE INTEGRACIÓN: METODOLOGÍA (Continuación)

Índice de intensidad de comercio: El índice de intensidad de comercio (exportaciones) IX_{ij} se define como las exportaciones del país i al país j como la participación de las exportaciones de i dirigidas a j (X_{ij}/X_i) en relación a la participación de las importaciones del país j (M_j) en las importaciones del mundo, neto de las importaciones de i ($M_w - M_i$):

$$IX_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{X_i}}{\frac{M_j}{(M_w - M_i)}} \quad (5)$$

donde IX_{ij} es el índice de intensidad de comercio asociado con las exportaciones del país i al país j , X_{ij} se define como las exportaciones del país i al país j , X_i son las exportaciones totales del país i , M_{ij} las importaciones totales del país $i(j)$ y M_w son las importaciones totales mundiales.

Igualmente, el índice de intensidad de comercio (importaciones) IM_{ij} se define para las importaciones del país i provenientes del país j como la participación de las importaciones de i hacia j (M_{ij}/M_i) en relación con la participación de las exportaciones de j (X_j) en las exportaciones mundiales, neto de las exportaciones de i ($X_w - X_i$):

$$IM_{ij} = \frac{\frac{M_{ij}}{M_i}}{\frac{X_j}{(X_w - X_i)}} \quad (6)$$

donde IM_{ij} es el índice de intensidad de comercio asociado con las importaciones del país i desde el país j , M_{ij} se define como las importaciones del país i desde el país j , M_i son las importaciones totales del país i , X_{ij} son las exportaciones totales del país $i(j)$ y X_w son las exportaciones totales mundiales.