



**CEDE**

**DOCUMENTO CEDE 2006-10**  
**ISSN 1657-7191 (Edición Electrónica)**  
**FEBRERO DE 2006**

## **EL TLC ANDINO EN EL CONTEXTO DE COLOMBIA**

**HERNÁN VALLEJO G.<sup>1</sup>**

### **Resumen**

Este artículo presenta al TLC Andino, que Colombia, Ecuador y Perú están negociando con los Estados Unidos, dentro del marco general de la política económica y social colombiana, y explica las razones por las cuales tiene sentido negociar este tratado. En el artículo se argumenta que el TLC es en esencia una política de eficiencia, y se presentan varios fundamentos económicos que permiten identificar las oportunidades y los retos que un acuerdo de esta naturaleza generaría para la economía colombiana. Finalmente, el artículo trata de identificar las prioridades de política económica y social en Colombia, y su relación con la negociación del TLC.

**Palabras clave:** Comercio internacional, acuerdos preferenciales de comercio, política económica y social.

**Clasificación JEL:** F13.

---

<sup>1</sup> Este documento fue preparado para el foro “Evaluación del TLC Estados Unidos – Países Andinos: retos y posibilidades”, organizado por la Fundación Buen Gobierno, la Universidad de Miami, la Universidad de los Andes y el senador Carlos García. Dicho foro se llevó a cabo en el Congreso de Colombia los días 28 y 29 de julio de 2005. Para ello se tomó como punto de partida a Vallejo (2004) y presentaciones hechas en el foro Colombia Compite en julio de 2004 en la ciudad de Cali, y en diversos eventos en la Universidad de los Andes. Agradezco a Luis Eduardo Quintero y a Luis Ernesto Taborda su labor como asistentes de investigación. Todos los errores que quedan son míos. Profesor investigador, CEDE, Universidad de los Andes, E-mail: hvallejo@uniandes.edu.co

# THE ANDEAN FTA IN THE CONTEXT OF COLOMBIA

## Abstract

This document presents the Andean FTA, that Colombia, Ecuador and Peru are negotiating with the United States of America, within the general framework of Colombia's economic and social policy, and explains the reasons why it makes sense to negotiate this treaty. It is argued in the document that this FTA is an efficiency policy in its substance, and several economic fundamentals are presented in order to identify the opportunities and risks that an agreement of this nature would generate for Colombia's economy. Finally, the document tries to identify the priorities of Colombia's economic and social policy, and their relationship with the negotiation of this FTA.

**Key Words:** International Trade, Preferential Trade Agreements, Economic and Social Policy.

**JEL Classification:** F13.

# EL TLC ANDINO EN EL CONTEXTO DE COLOMBIA

## ÍNDICE

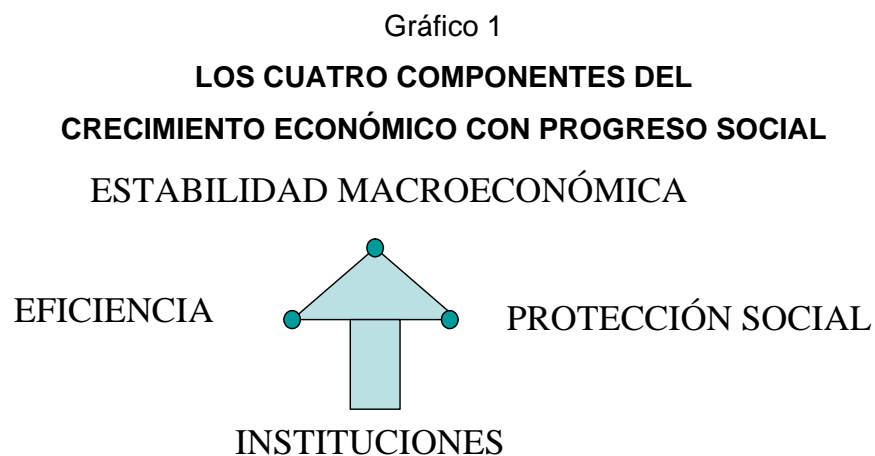
- I. Introducción
- II. Contexto
- III. Eficiencia y TLC
- IV. Fundamentos Económicos
  - 1. La exportaciones y las importaciones van de la mano
  - 2. El patrón de comercio cambia con el tiempo
  - 3. El libre comercio genera ganancias de bienestar vía exportaciones e importaciones
  - 4. La disputabilidad de los mercados es más importante que la concentración
  - 5. La sutil relación entre el libre comercio y el crecimiento
  - 6. Alcances y limitaciones de los acuerdos preferenciales de comercio
  - 7. El libre comercio genera impactos distributivos
  - 8. Algunos mercados internacionales están altamente distorsionados
- V. Las políticas económicas y TLC
  - 1. Política económica en los años 90
    - a. Vulnerabilidad fiscal
    - b. Mala focalización del gasto público
    - c. Poca eficiencia en el gasto público
  - 2. Retos de política económica en el futuro
    - a. Estabilidad Macroeconómica
    - b. Protección Social
    - c. Institucionalidad
    - d. Eficiencia
      - i. Necesidad
      - ii. Oportunidad
      - iii. Credibilidad
- VI. Conclusiones
- VII. Referencias

## I. Introducción

El 18 de noviembre de 2003 se iniciaron las negociaciones de un TLC Andino entre Estados Unidos y Colombia, Ecuador y Perú. Desde entonces, se han realizado más de diez rondas de negociación, y como es normal en estos procesos, se han presentado varios momentos de tensión. Este artículo presenta el TLC Andino, dentro del marco general de la política económica y social colombiana, y explica las razones por las cuáles tiene sentido negociar este tratado. En el artículo se argumenta que el TLC es en esencia una política de eficiencia, y se presentan varios fundamentos económicos que permiten identificar las oportunidades y los retos que un acuerdo de esta naturaleza generaría para la economía colombiana. Finalmente, el artículo trata de identificar las prioridades de política económica y social en Colombia, y su relación con la negociación del TLC.

## II. Contexto

Negociar y firmar un TLC forma parte de la política de comercio internacional (llamada generalmente política comercial) de un país. Sin embargo, es importante tener en cuenta cuál es el rol de la política comercial dentro del contexto de la política económica y social de una nación, con el fin de evitar sobre-estimar -o sub-estimar- sus alcances. El gráfico 1 presenta un esquema general de la forma como las políticas económicas y sociales influyen sobre el crecimiento económico.



Fuente:      Elaborado por el autor según su interpretación de la literatura sobre crecimiento económico con progreso social.

En la base de las políticas para el crecimiento económico con progreso social están las instituciones, que pueden ser interpretadas como la capacidad de los países para respetar la vida, la honra y los bienes (incluida la propiedad intelectual) de todos sus habitantes. Dentro de las principales instituciones de un país están el poder ejecutivo, legislativo y judicial, y todos los organismos de control públicos y privados. Un reflejo fundamental de la calidad institucional de un país es el grado de aplicación del régimen de la ley en su territorio.

Como anclaje, está la estabilidad macroeconómica, que puede ser interpretada como la capacidad de los precios para reflejar el costo de oportunidad de todos los bienes, servicios y factores, incluido el precio del bien divisa, que es conocido como la tasa de cambio. Estabilidad macroeconómica también se refiere a la sostenibilidad de las finanzas públicas. Por lo tanto, las políticas macroeconómicas son por excelencia las políticas monetaria y cambiaria, y la política fiscal.

Las políticas de eficiencia buscan lograr un mejor aprovechamiento de todos los recursos disponibles, incluyendo por supuesto a la tierra, el trabajo y el capital. Dado que prácticamente todos los mercados de una economía tienen imperfecciones, las políticas de eficiencia buscan generar las condiciones para que la asignación de recursos en dichos mercados se acerque más a lo que sería la asignación de recursos si los mercados fueran competitivos. Estas políticas de eficiencia se pueden agrupar básicamente en dos: la política comercial, y la política de regulación y de competencia.

Por último –y por ello no menos importantes que las anteriores- están las políticas de protección social. En el fondo, dichas políticas sirven para determinar si a los habitantes de un país se les “da pescado”, se les “enseña a pescar” y/o se les “permite pescar”. Los ejemplos por excelencia de las políticas de protección social son las redes de asistencia social (“dar pescado”), las políticas educación (“enseñar a pescar”), y las políticas de salud y empleo (“permitir pescar”).

Naturalmente, los cuatro grandes componentes del crecimiento económico con progreso social están relacionados los unos con los otros. Una política comercial que promueva una mejor utilización de los recursos económicos generará más ingresos fiscales para el Estado. Una política fiscal inteligente contribuirá a mejorar la salud y la educación de los habitantes, promoviendo la protección social. Un país con protección social generará las condiciones para que haya instituciones más legítimas y eficaces.

Lo anterior implica que para el crecimiento económico con progreso social, no hay fórmulas mágicas. Una política comercial bien diseñada no es suficiente para garantizar más crecimiento y más progreso social. Un banco central independiente y fuerte técnicamente puede lograr tasas de inflación cercanas a las de los países desarrollados –como en el caso de Colombia-, pero no garantizará que los gastos en educación y en salud se diseñen y se ejecuten debidamente. Una red de protección social bien diseñada no garantiza que las instituciones operen libres de corrupción, o de otras ineficiencias.

Muchos economistas, incluyendo algunos reconocidos internacionalmente como Dany Rodrik (2001), han recalcado el hecho de que cada país debe buscar sus propias combinaciones de política. Dentro del contexto planteado en este documento, ese tipo de recomendaciones se vuelven evidentes. Todos los países tienen distintos grados de avance en los cuatro elementos fundamentales. Algunos tienen baja inflación; otros tienen finanzas públicas sostenibles; los hay con políticas comerciales y de regulación óptimas; hay países con mayor desarrollo institucional; y por supuesto, hay países con avances notables a nivel de protección social, como podría ser el caso de Cuba en materia de salud y educación –por lo menos dentro del contexto latinoamericano. Por lo tanto, para crecer con progreso social es importante que un país logre un buen balance en los cuatro componentes señalados, teniendo en cuenta sus particularidades.

### III. Eficiencia y TLC

En el contexto presentado en la sección anterior, es importante no olvidar que la política comercial es en esencia una política para buscar una mayor eficiencia en la asignación de recursos. Lo que se busca con esto es que tanto los oferentes como los demandantes de bienes, servicios y factores, se comporten como tomadores de precios, es decir, como lo harían si operaran bajo condiciones teóricas de competencia perfecta.

La forma como la política comercial contribuye a estimular ese tipo de comportamiento es apoyada, por ejemplo, en el hecho de que los países pequeños –que son la gran mayoría de los países del mundo- son tomadores de precios en una gran cantidad de sectores. En un país pequeño entre más expuesto se esté a la competencia internacional, más fácil es lograr que sus demandantes y oferentes de bienes y servicios, se comporten como si fueran tomadores de precios, es decir, como si fueran agentes operando en mercados competitivos.

Naturalmente, una política comercial bien diseñada contribuye a que los agentes económicos asignen más eficientemente los recursos, pero no elimina por completo la posibilidad de que algunos agentes nacionales o extranjeros, mantengan su poder de mercado. Es por ello que la política comercial es un complemento valioso, más que un sustituto, de una buena política de regulación y de competencia. Una política comercial bien diseñada le quita presión a la ya de por sí difícil y compleja labor de los reguladores, y de las autoridades que velan por la competencia. Y es por eso también, que es importante tener un capítulo sobre política de competencia dentro de un acuerdo comercial como el TLC Andino.

#### IV. Fundamentos Económicos

Las teorías del comercio internacional explican que tanto con mercados competitivos como con mercados no competitivos, todos los países participantes pueden ganar con el comercio internacional, independientemente de su tamaño o nivel de desarrollo. Hay por supuesto excepciones, pero éstas se dan en el contexto de mercados específicos o condiciones muy particulares, más que como una regla general. Como estos principios generales son ampliamente tratados en la literatura convencional sobre comercio internacional, en este artículo se hará énfasis en otros principios económicos que contribuyen a clarificar muchas de las dudas que suelen surgir con relación a la política comercial en general, y al TLC Andino en particular. Esos principios económicos adicionales son:

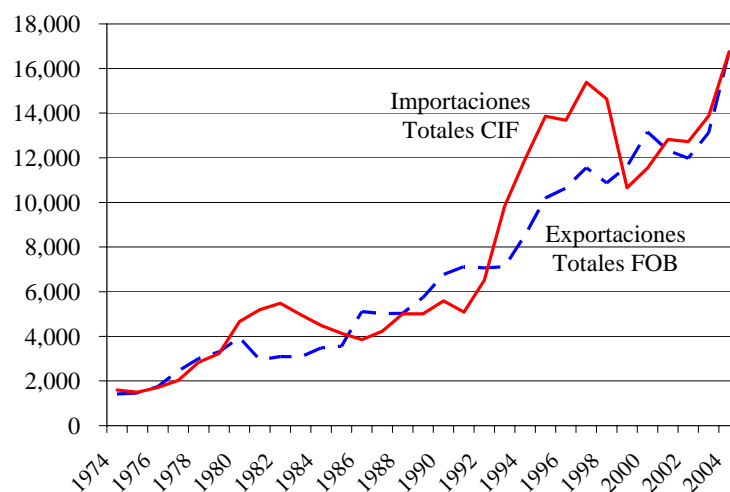
##### 1. La exportaciones y las importaciones van de la mano

Muchas personas se preguntan cómo es posible que un país pequeño y en desarrollo como Colombia se abra al libre comercio con un país como Estados Unidos, si en éste último hay un gran desarrollo tecnológico, y por su sólo tamaño podría arrasar nuestra economía. Otros le temen a China, ya que con su mano de obra barata y con sus enormes recursos, también podría inundar nuestra economía con todo tipo de productos.

La clave para entender por qué no es cierto que Estados Unidos, China o cualquier otro país, va a arrasar a la economía de Colombia, es que el país que desea importar más, debe pagar por esas importaciones. Esa mayor demanda por importaciones genera una mayor demanda por divisas y esa mayor demanda por divisas devalúa la tasa de cambio real –si asumimos todo lo demás constante-, promoviendo así las exportaciones.

Para muchos lectores esta explicación podría parecer una simple teoría alejada de la realidad. Pero las cifras confirman que esta teoría explica bastante bien lo que sucede en el mundo real, como lo han estudiado con rigor estadístico Wo (2000) y Wo *et al.* (2001). De hecho, en el gráfico 2 se muestran las importaciones y las exportaciones de Colombia en los últimos 30 años. En él, se puede apreciar que el crecimiento de las importaciones colombianas se incrementó a partir de 1990. Pero lo mismo sucedió con las exportaciones y en el año 2004, casi quince años después del llamado proceso de apertura económica, las importaciones y las exportaciones colombianas eran prácticamente del mismo valor.

Gráfico 2  
**EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN COLOMBIA**  
**US MILLONES**



Fuente: Departamento Nacional de Planeación (2005).

Por supuesto, las exportaciones y las importaciones no siempre son iguales. En unos años las importaciones son mayores que las exportaciones, y en otros años sucede lo contrario. Eso se puede explicar por la presencia de movimientos de capital, ya sea en la forma de préstamos o de inversión extranjera directa. Pero dichos movimientos no son más que comercio intertemporal. Si un país recibe un crédito externo, en el presente podrá importar más a cambio de exportar más en el futuro, para poder generar las divisas requeridas para el pago de los intereses y el capital de los créditos. Si un país recibe inversión extranjera directa con entrada de divisas, podrá importar más en el presente, a cambio de exportar más en el futuro generando las divisas requeridas para poder girar al exterior las utilidades de esas inversiones.



La tendencia de las exportaciones y las importaciones a moverse juntas contribuye a despejar muchos malentendidos sobre la política comercial. Primero que todo, Colombia sí puede. No es cierto que la economía colombiana haya sido arrasada por estar más expuesta a la competencia internacional en los años 90. Segundo, la política comercial es un instrumento poderoso de asignación de recursos. Si bien es cierto que hubo mayor competencia de importaciones en los mercados colombianos, también es cierto que el sector exportador se expandió, empleando más trabajo, más capital y más tierra. Es decir, dejamos de emplear trabajo, capital y tierra en sectores y en productos en los que no éramos suficientemente competitivos, y pasamos a emplearlos en sectores en los que somos eficientes por definición, en el mercado internacional.

Es por todo lo anterior que no es sorprendente que Estados Unidos no haya arrasado las economías de los países menos desarrollados con los cuales tiene acuerdos de libre comercio, como por ejemplo México, Israel, y Marruecos

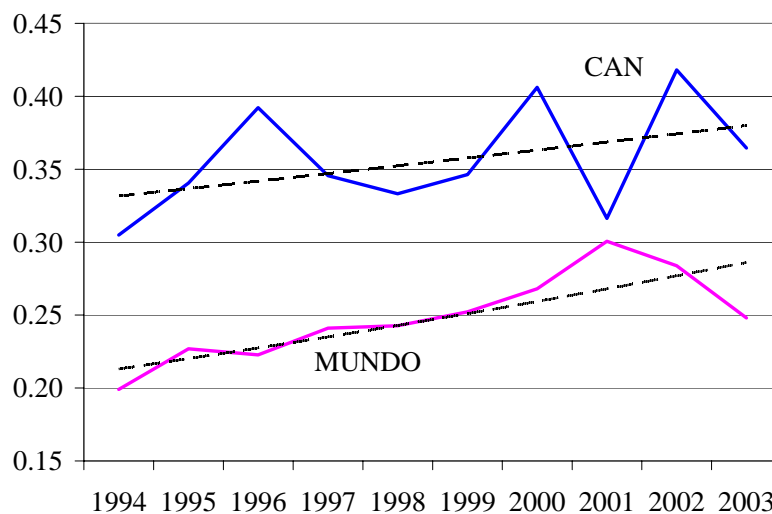
## 2. El patrón de comercio cambia con el tiempo

Algunos observadores afirman que cuando un país pequeño y en desarrollo se abre al libre comercio, se ve condenado –por ejemplo en el caso de Colombia- a la exportación de bienes básicos de origen agrícola y minero. Esta afirmación no es cierta. En último término, el patrón de comercio de los países depende de su dotación de factores. Y en la medida en que cambia la dotación de factores por efectos de la educación y la experiencia en el trabajo, y por efectos de la acumulación de capital, el patrón de comercio va cambiando con el tiempo.

Con el fin de identificar qué le ha venido sucediendo a Colombia en términos del tipo de bienes que exporta e importa, un indicador útil es el llamado índice de Grubel y Lloyd. Dicho índice es la medición más utilizada para determinar hasta qué punto el comercio de un país es de doble vía, es decir, qué tanto del comercio de un país está conformado por exportaciones e importaciones de bienes iguales o similares. En la medida en que dicho índice aumenta, el comercio de un país tiende a ser intra-industria, es decir, que exporta e importa productos similares, más elaborados, o basados en industrias con economías de escala. En la medida en que dicho índice disminuye, el comercio de un país tiende a ser inter-industria, es decir, en productos más homogéneos y basados en industrias con rendimientos constantes a escala.

Como se puede apreciar en el gráfico 3, entre 1994 y 2003 y en pleno proceso de la llamada apertura económica colombiana, la tendencia del índice de Grubel y Lloyd ha venido aumentando, no sólo a nivel de la Comunidad Andina de Naciones, sino también del comercio de Colombia con el mundo como un todo. En otras palabras, las cifras muestran que no es cierto que un país como Colombia esté condenado a producir y a exportar productos básicos indefinidamente. En la medida en que cambien las dotaciones de factores, también cambia el patrón de comercio de todos los países, incluyendo a Colombia.

Gráfico 3  
**PATRÓN DE COMERCIO DE BIENES DE COLOMBIA 1994-2002**  
**ÍNDICE DE GRUBEL Y LLOYD PARA EL COMERCIO TOTAL**



Fuente: Cálculos del autor basado en Dataintal web 4.1 (2005), datos CUCI Rev 3 a 3 dígitos.

De otro lado, que un país haga uso de sus recursos relativamente abundantes, como el petróleo, el café, el carbón y el banano, no tiene por qué ser malo para el desarrollo de ese país. Eso hicieron –entre otros- los países escandinavos, Estados Unidos, Canadá, Nueva Zelandia y Australia con mucho éxito, tal y como lo ha explicado en diversas ocasiones Montenegro (2004).

### 3. El libre comercio genera ganancias de bienestar vía exportaciones e importaciones

Es común escuchar en la opinión pública, e incluso entre los negociadores comerciales, que al negociar un TLC se tienen intereses ofensivos y defensivos. Los ofensivos buscan acceso real

en el mercado de la contraparte, mientras que los defensivos buscan evitar el acceso real en el mercado propio. En algunos casos, esas posiciones desconocen que los países ganan cuando exportan, pues así aprovechan sus ventajas, y ganan cuando importan, pues así aprovechan las ventajas de sus socios comerciales.

En el fondo, este principio se puede sintetizar en los siguientes conceptos básicos. La economía estudia cómo las sociedades asignan sus recursos escasos para satisfacer necesidades crecientes. Las exportaciones son el uso de recursos escasos nacionales para satisfacer las necesidades crecientes de los habitantes de otros países. ¿Qué sentido tiene entonces exportar? La única razón de fondo para querer exportar, para promover las agendas de modernización de las empresas y el mejoramiento de la infraestructura para el comercio exterior, es para poder importar. Pues una importación no es más que el uso de los recursos escasos de otros países, para satisfacer las necesidades crecientes de los habitantes de una nación.

Es más, contrario a lo que algunos observadores suelen opinar, el libre comercio genera ganancias tanto en los mercados que se acercan a la competencia perfecta, como en los mercados en los que prevalecen las imperfecciones. En estos últimos, el libre comercio permite el aprovechamiento de economías de escala, tanto de los productores domésticos como de los productores extranjeros, y con diferenciación de producto permite que los consumidores y los productores de un país tengan acceso a una mayor cantidad y variedad de bienes, servicios y factores. Estudios como los de Cox y Harris (1985), Smith y Venables (1988) y Rutherford y Tarr (2002) han cuantificado que en mercados con competencia imperfecta, las ganancias del comercio suelen ser incluso mayores que las ganancias cuando los mercados no tienen imperfecciones.

Desconocer que el libre comercio genera ganancias de bienestar vía exportaciones e importaciones puede dar lugar a lo que el autor de este artículo llama “el mal del negociador”. Las presiones de grupos de interés pueden hacer que en medio de una negociación se logre evitar el acceso real de la contraparte al mercado nacional. Pero desde el punto de vista económico, lo que a veces es presentado como un triunfo del país en la negociación, puede terminar siendo una pérdida de bienestar para el país como un todo.

#### 4. La disputabilidad de los mercados es más importante que la concentración

Es común escuchar a analistas económicos referirse a la importancia de que los mercados no se concentren, pues si hay una sola empresa, se genera monopolio; si hay dos duopolio; si hay pocas oligopolio; y si hay muchas, mercados más competitivos. Se argumenta que si hay pocas empresas en un mercado, eso es contraproducente para aspectos como la distribución del ingreso, pues se generan rentas económicas -o pagos por encima de los precios de los mercados más competidos- que quedan en las manos de unos pocos miembros de la sociedad. Sin embargo, en la organización industrial moderna se argumenta que más importante que el grado de concentración de un mercado, es su grado de disputabilidad, es decir, qué tan fácil es para las empresas nacionales o extranjeras entrar o salir de ese mercado.

Cuando un país reduce sus barreras al comercio exterior y da acceso real a sus mercados, simple y llanamente vuelve sus mercados más disputables. Y es precisamente eso lo que induce una asignación más eficiente de los recursos económicos, independientemente de que en el mercado terminen operando una, dos, cien, o trescientas mil firmas.

De otro lado, en ciertos casos el número reducido de firmas que operan en un mercado se debe a que las estructuras de costos son tales que no permiten que más firmas puedan operar rentablemente en ese mercado, dando lugar a lo que los economistas llaman monopolio u oligopolio natural. En estos casos y asumiendo todo lo demás constante, mercados más grandes permiten la operación rentable de más firmas que mercados más pequeños, y por lo tanto, dar y recibir acceso real a mercados más grandes, como le sucede a Colombia dentro del TLC Andino, se presta para hacer los mercados más disputables, y para que –todo lo demás constante- más firmas puedan operar en esos mercados. Sin embargo, conviene recalcar que la política comercial es un buen complemento -y no un sustituto- de la buena regulación, tal y como se señaló anteriormente en este documento.

#### 5. La sutil relación entre libre comercio y crecimiento

Identificar la relación entre el libre comercio y el crecimiento no es tarea fácil por las siguientes razones: primero, ya se ha planteado acá que son muchos los determinantes del crecimiento económico, y no basta con comparar simplemente la evolución de la política comercial con la evolución del crecimiento económico –fenómeno que se conoce como una correlación simple. Hay que controlar por muchas otras variables. Segundo, no es fácil medir muchas de las

variables involucradas. Tercero, es difícil diseñar una estimación que controle cabalmente por múltiples problemas como la determinación simultánea del crecimiento económico y algunas políticas (algo conocido como el problema de endogeneidad), errores de medición, y demás violaciones a los supuestos estadísticos utilizados. Por ello, no es sorprendente que al revisar la literatura sobre el crecimiento económico, algunos autores encuentren que el libre comercio tiene un efecto positivo y significativo para el crecimiento económico, como en los casos de Levine y Renelt (1992); Edwards (1998); Frankel & Romer (1999); Noguer y Sicart (2005); Wacziarg & Welch (2003); otros autores encuentren que el efecto del comercio sobre el crecimiento no es significativo, como en el caso de Rodríguez y Rodrik (1999), y otros encuentren tanto efectos positivos y significativos, como efectos no significativos, como en el caso de Sala-i-Martin (1997)

Lo que es muy difícil de encontrar, es un estudio serio que muestre que dar acceso real a los mercados sea malo para el crecimiento económico de una nación. E independientemente de eso, no hay que olvidar que la política comercial es por definición una política que busca una mejor utilización de las dotaciones de recursos de un país, y un mayor bienestar para los hogares y las firmas, al tener disponibles mayores calidades y variedades de bienes, servicios y factores.

De hecho, los economistas tienen muchas menos diferencias sobre política comercial de lo que se percibe comúnmente en los medios de comunicación. Por ejemplo, dos académicos internacionalmente reconocidos por sus reparos a los procesos de globalización, han escrito lo siguiente a cerca de la política comercial:

“La apertura al comercio internacional ha ayudado a muchos países a crecer mucho más rápido de lo que hubieran crecido de no hacerlo”...“La globalización de la economía ha beneficiado a los países que han aprovechado esta oportunidad abriendo nuevos mercados para sus exportaciones y dando la bienvenida a la inversión extranjera” (Joseph Stiglitz, 2003)

“Ningún país se ha desarrollado exitosamente dándole la espalda al comercio internacional y a los flujos de capital de largo plazo” (Dany Rodrik, 2001)

## 6. Alcances y limitaciones de los acuerdos preferenciales de comercio

Cuando un país es pequeño y a nivel multilateral no tiene capacidad para fijar agenda y ritmo de negociación, puede utilizar los acuerdos preferenciales de comercio como un mecanismo para adelantar su política comercial con mayor autonomía. Sin embargo, debe tener cuidado. La principal razón es que los acuerdos preferenciales de comercio, como el TLC Andino, son equivalentes a libre comercio parcial, en el sentido de que eliminan barreras al comercio entre los países miembros, pero las mantienen con los países no miembros. En otras palabras, los acuerdos preferenciales de comercio discriminan entre miembros y no miembros. Y en economía, la discriminación puede traer beneficios, pero también costos. En ese sentido, una herramienta como el TLC Andino debe entenderse siempre como un instrumento y no como un objetivo en sí mismo; como un paso en la dirección correcta, mas no como el final del camino.

Es por ello que tener claras las prioridades de política comercial es fundamental. En la tabla 1 se muestra que si Colombia negocia y aprueba el TLC Andino, y termina de negociar acuerdos preferenciales de comercio con la Unión Europea y con los países de América con los cuales todavía no lo ha hecho -como Canadá, y países de Centro América y del Caribe-, lograría que entre el 90 por ciento y el 95 por ciento de su comercio potencial fluyera con mayor libertad.

Tabla 1  
**POTENCIAL DE COMERCIO DE LOS  
ACUERDOS PREFERENCIALES  
PARA COLOMBIA**

DATOS DE COLOMBIA		DATOS DE AMERICA LATINA		DATOS DEL MUNDO	
APC	PORCENTAJE	APC	PORCENTAJE	APC	PORCENTAJE
ALCA	83,81%	ALCA	76,97%	ALCA	76,30%
NAFTA	71,82%	NAFTA	61,00%	NAFTA	50,27%
EEUU	67,77%	EEUU	56,31%	EEUU	44,58%
Canadá	1,80%	Canadá	2,03%	Canadá	2,39%
México	2,25%	México	2,66%	México	3,30%
CAN	6,26%	CAN	7,74%	CAN	13,69%
MERCOSUR	4,00%	MERCOSUR	6,30%	MERCOSUR	7,89%
OTROS	1,74%	OTROS	1,92%	OTROS	4,44%
UE	10,72%	UE	14,23%	UE	14,05%
RDM	5,46%	RDM	8,80%	RDM	9,66%

Fuente: Vallejo (1999).

Otro elemento importante a tener en cuenta, es que en un mundo en el que hay proliferación de acuerdos comerciales, es posible que se de el fenómeno comúnmente llamado “el plato de espaguetis”. Dicho fenómeno se refiere a la proliferación de reglas de origen en múltiples acuerdos, que eventualmente podrían terminar convirtiéndose en barreras al comercio internacional. Es por ello que negociaciones más agregadas, como por ejemplo aquellas del Área de Libre Comercio de las Américas ALCA y aquellas que se adelantan al nivel de la Organización Mundial de Comercio OMC, no deben ser descuidadas así pasen por períodos de letargo, ya que las mismas ofrecen escenarios para consolidar y generalizar compromisos de liberación comercial entre muchos países, simplificando en lo posible los requisitos y los procedimientos de exportación e importación.

Al uso de acuerdos preferenciales de comercio también se les ha criticado pues hay quienes consideran que le quitan fuerza a las iniciativas multilaterales de liberación de comercio, particularmente aquellas adelantadas dentro del contexto de la OMC. Al respecto conviene recordar que el llamado regionalismo forma parte integral del sistema multilateral en los artículos XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio GATT, y V del Acuerdo General sobre Servicios y Comercio GATS. De otro lado, buena parte de la justificación para la inclusión del regionalismo dentro del sistema multilateral, y de la proliferación de acuerdos preferenciales de comercio, tiene que ver con la lentitud natural que tienen los procesos en los cuales se trata de poner de acuerdo a muchos países<sup>2</sup>. De una u otra forma, todos los argumentos presentados en esta sección refuerzan la importancia de no descuidar las negociaciones que eventualmente se den a nivel de la OMC, y eventualmente, del ALCA.

## 7. El libre comercio genera impactos distributivos

Aunque el libre comercio es una política en la cual todos los países participantes pueden ganar, el libre comercio genera impactos distributivos. Hay sectores y factores que ganan, y hay sectores y factores que pierden, por lo menos a corto plazo. Son precisamente esos efectos distributivos los que explican por qué existen barreras al comercio mundial en la actualidad, y por qué liberar el comercio no es tarea fácil ni en Colombia, ni en sus socios andinos, ni en Estados Unidos, ni en los demás países del mundo.

---

<sup>2</sup> Según la OMC (2005), en febrero de 2005 este organismo tenía 148 países miembros.

Otro fenómeno inherente a los efectos distributivos tiene que ver con la identificación de los comúnmente llamados sectores ganadores y sectores perdedores. Al respecto, no sobra tener en cuenta lo siguiente: es común que la primera vez que una persona visita a un corredor de bolsa, pregunte qué acciones van a subir y qué acciones van a bajar. Ante esa pregunta, los corredores de bolsa tienen la siguiente respuesta de cajón “si yo supiera eso, yo no estaría trabajando”.

Guardadas las proporciones, esa pregunta que les hacen a los corredores de bolsa con cierta frecuencia, es equivalente a la pregunta que también les suelen hacer a los economistas cada vez que hablan sobre los efectos distributivos del comercio: ¿cuáles sectores y/o productos resultarán ganadores, y cuáles sectores y/o productos resultarán perdedores?

En el fondo, si un economista pudiera contestar esa pregunta con certeza, tampoco tendría que trabajar. Lo único que tendría que hacer sería comprar acciones de las futuras firmas ganadoras, y vender las acciones de las futuras firmas perdedoras (si es que las tiene), y dedicarse a vivir con las ganancias obtenidas. Desafortunadamente (sobre todo para los economistas), el récord de los técnicos y los políticos a la hora de identificar sectores ganadores es bastante pobre, tal y como lo ha recalado Krugman (1994).

La dificultad para identificar sectores y productos ganadores y perdedores tiene que ver con que es muy difícil modelar la iniciativa, la creatividad, y la recursividad de los empresarios nacionales y extranjeros. También es difícil modelar las políticas que se apliquen en el futuro en diferentes países del mundo. Y todos estos elementos son críticos en el éxito o fracaso de un producto, o de un sector.

En términos de los efectos de liberar el comercio sobre la distribución agregada del ingreso - es decir, la del país como un todo -, reflejada por ejemplo en un indicador global como el coeficiente de Gini, estudios como Behram *et al.* (2000) han mostrado que después de controlar por todas las variables que afectan la distribución agregada del ingreso, como la tecnología; las normas laborales; las reformas financieras y el gasto del gobierno, la liberación del comercio tiene un efecto que no es significativo sobre la distribución agregada del ingreso.

Algunos analistas consideran que si la liberación del comercio no tiene un efecto significativo sobre la distribución agregada del ingreso, entonces no debería ser una política prioritaria. En el fondo, lo que hacen esos analistas es, por un lado, pedirle demasiado a la política comercial,



y por el otro, olvidar que el fuerte de la misma tiene que ver con la asignación eficiente de recursos, más que con aspectos de la protección social.

De cualquier forma, los efectos distributivos del comercio son elementos importantes desde el punto de vista político, que mal haría en desconocer un gobierno, pues es fácil verlos reflejados en el congreso de cualquier nación democrática. En el caso de los países con restricciones fiscales fuertes, como Colombia, los efectos distributivos se manejan, principalmente, buscando plazos de desgravación razonables con el fin de que los sectores más vulnerables tengan la posibilidad de volverse más eficientes, o de pasarse gradualmente a otro tipo de producción.

#### 8. Algunos mercados internacionales están altamente distorsionados

Existen mercados internacionales que están muy distorsionados. El caso por excelencia es la Agricultura. Como las principales distorsiones en el sector agrícola de los países desarrollados, como Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, no son negociables en el marco de un acuerdo preferencial de comercio –como el TLC Andino-, se vuelve indispensable que dichos acuerdos identifiquen aquellos sectores que son vulnerados por esas distorsiones, y aquellos que serían competitivos si las mismas no existieran, con el fin de diseñar una serie de herramientas que eviten que los productores domésticos se vean afectados por importaciones vendidas por debajo del costo real de producción.

El elemento técnico-político más complejo es el encontrar mecanismos que neutralicen el efecto de las distorsiones internacionales sobre los precios de los productos, evitando que dichos instrumentos terminen capturados por grupos de interés pequeños pero poderosos, que eventualmente podrían utilizarlos para lograr niveles de protección que van más allá de lo que ameritan las distorsiones en los mercados internacionales.

#### V. Las políticas económicas y TLC

Parte de la oposición a la eliminación de barreras de política comercial en Colombia se basa en el rechazo a los resultados económicos obtenidos desde 1990 por parte de algunos sectores de la opinión pública. La idea es básicamente que si Colombia abrió su economía en los años 90, y el desempeño económico desde entonces no fue el mejor, abrirse más a los mercados internacionales no es una política deseable.

Este tipo de argumentos son básicamente una correlación simple: más apertura acompañada de peor desempeño económico, lleva a algunos a concluir que la apertura genera pobre desempeño económico. El problema con esta forma de pensar es que no tiene en cuenta los efectos que muchas otras variables tienen sobre el desempeño económico. Por ejemplo, no se tiene en cuenta el tamaño de la participación del Estado en la economía, la eficiencia del Estado; la aplicación del régimen de la ley y demás variables que afectan el crecimiento económico.

## 1. Política económica en los años 90

¿Qué fue lo que realmente ocurrió en Colombia desde 1990? Una mirada a las cifras clarifica mucho lo sucedido. Según Junguito y Rincón (2004), entre 1990 y 2002 el gasto público colombiano aumentó en el 125 por ciento y la deuda pública colombiana aumentó en el 217 por ciento, mientras que - según cifras del Banco Mundial (2005)- la participación del sector externo (exportaciones mas importaciones) en la economía, creció apenas en el 16 por ciento en ese mismo período.

Por lo tanto, y contrario a la creencia popular, los años 90 –más que años de apertura comercial- fueron años de una expansión significativa en la participación del Estado como asignador de recursos en la economía colombiana. Ahora, la pregunta de fondo es si ¿eso es bueno o es malo? Y la respuesta es que eso no necesariamente es malo.

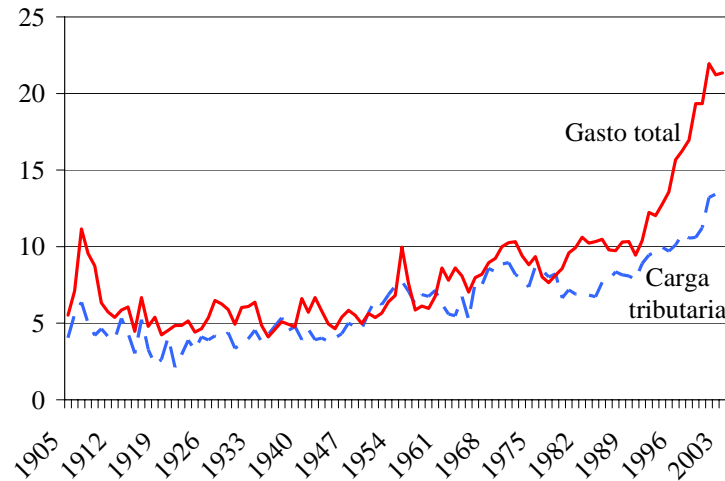
Como ya se argumentó al principio de este artículo, el Estado tiene importantes funciones que cumplir en una economía: mejorar las instituciones; velar por la estabilidad macroeconómica; promover la mejor asignación de recursos y proveer protección social. Que un Estado participe activamente en una economía no es de por sí malo, a no ser que le sucedan –por ejemplo- las tres cosas siguientes:

### a. Vulnerabilidad fiscal

El gasto público colombiano, que entre 1905 y 1989 estuvo en promedio en el 7 por ciento del PIB, se incremento significativamente desde 1990, por lo menos en parte, por los efectos fiscales de la Constitución de 1991. Sin embargo y tal y como se puede apreciar en el gráfico 4, dicho incremento en el gasto -del 125 por ciento entre 1990 y 2002- no vino acompañado por un incremento equivalente en los ingresos del Estado.

Gráfico 4

**CARGA TRIBUTARIA Y GASTOS DEL GOBIERNO NACIONAL CENTRAL COMO PORCENTAJE DEL PIB**

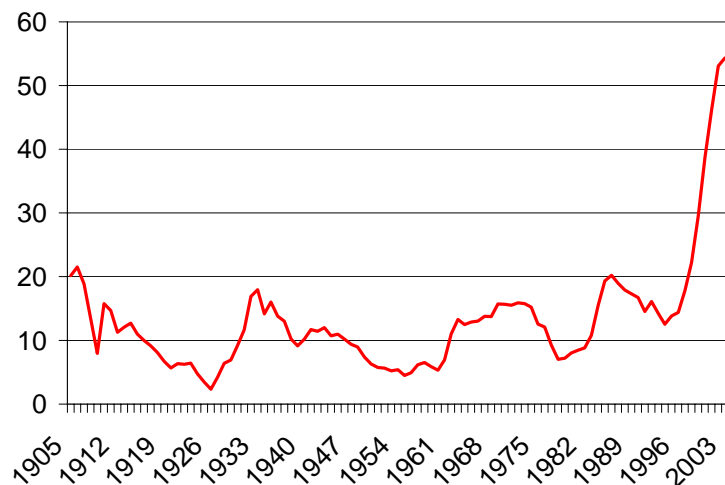


Fuente: Junguito y Rincón (2004), cifras para el Gobierno Nacional Central.

El desfase entre los ingresos y los gastos del gobierno llevó a que la deuda pública como porcentaje del PIB –que entre 1905 y 1989 había estado en promedio en el 10 por ciento del PIB - aumentara en un 217 por ciento, pasando entre 1990 y 2002 del 16.7 por ciento del PIB al 53.1 por ciento del PIB, tal y como se puede apreciar en el gráfico 5.

Gráfico 5

**DEUDA DEL SECTOR PÚBLICO COLOMBIANO COMO PORCENTAJE DEL PIB**



Fuente: Junguito y Rincón (2004), cifras para el Gobierno Nacional Central.

Como resultado de lo anterior, y tras las crisis asiáticas y rusas de fines del siglo XX, Colombia fue percibida en los mercados internacionales como una economía emergente con alto nivel de endeudamiento, y tras fuertes ajustes en su financiamiento externo, en el año de 1999 Colombia sufrió su primera recesión en 65 años, tal y como lo ha explicado Urrutia (2002). Esa recesión generó un retroceso de 10 o 15 años en materia de indicadores sociales, como se argumentará más adelante.

b. Mala focalización del gasto público

El mayor gasto público incurrido desde 1990 no sólo hizo más vulnerable a la economía colombiana. Ese mayor gasto no siempre tuvo como destinatarios a las personas más necesitadas de la sociedad en rubros críticos para la protección social. Para dar tan sólo algunos ejemplos, en un estudio reciente se estima que el 93.9 por ciento de los gastos del gobierno en pensiones le llegan a personas que no son pobres; igual sucede con el 76.3 por ciento de los recursos públicos que van a las Cajas de Compensación Familiar; el 72.6 por ciento de los recursos que van a la educación superior; el 67.6 por ciento de los recursos que van al Sena, y así sucesivamente, tal y como se muestra en la tabla 2.

Tabla 2  
**ERRORES DE INCLUSIÓN EN RECURSOS PÚBLICOS**

<b>Subsidio</b>	<b>Errores de inclusión</b>
Pensiones	93.9%
Cajas CF	76.3%
Superior	72.6%
SENA	67.6%
Teléfono	66.3%
Alcantarillado	62.0%
Aseo	59.5%
Gas	54.0%
Energía	50.8%
Acueducto	48.5%
Secundaria	39.1%

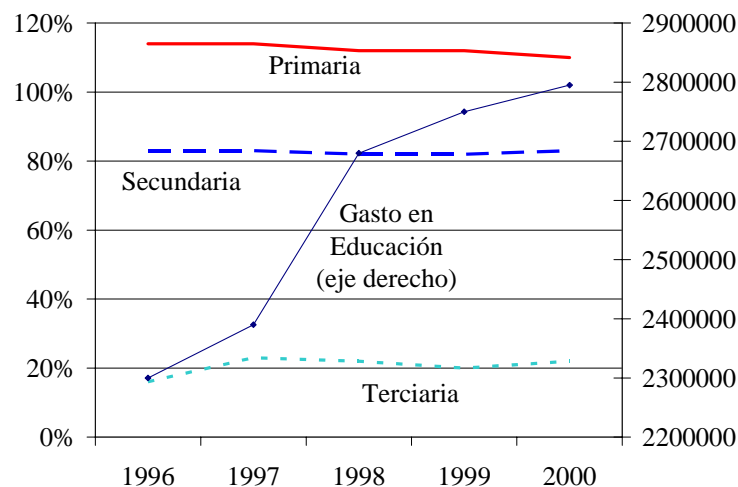
Fuente: Núñez *et al.* (2005).

En economía a este tipo de problemas de focalización se les conoce como “echarle dinero a los problemas”<sup>3</sup>. Es decir, no porque se gaste más en salud y en educación quiere eso decir que los problemas se van a arreglar. Los esquemas y los incentivos utilizados son fundamentales para que el mayor gasto tenga un efecto razonable sobre cantidades y calidades.

c. Poca eficiencia en el gasto público

El tercer problema tiene que ver con la falta de eficiencia en el gasto público. Por ejemplo, en los años 90 hubo un incremento importante en los gastos públicos en educación. Sin embargo, por lo menos en el período 1996 – 2000 no hubo cambios significativos en cobertura educativa, tal y como se aprecia en el gráfico 6.

Gráfico 6  
**TASA DE COBERTURA BRUTA Y GASTO EN EDUCACIÓN**



Fuente: Departamento Nacional de Planeación (2003).

Tener mayor vulnerabilidad en la economía, mala focalización y poca eficiencia del gasto público genera por lo menos los siguientes dos problemas: primero, se asfixia al sector privado, ya que el sector privado se ve forzado a pagar mayores impuestos, así sea en el largo plazo. Si esos recursos se gastan juiciosamente, el sector privado recibe externalidades positivas gracias ya que tiene mayor seguridad, más infraestructura y mejor capital humano. Pero si esos

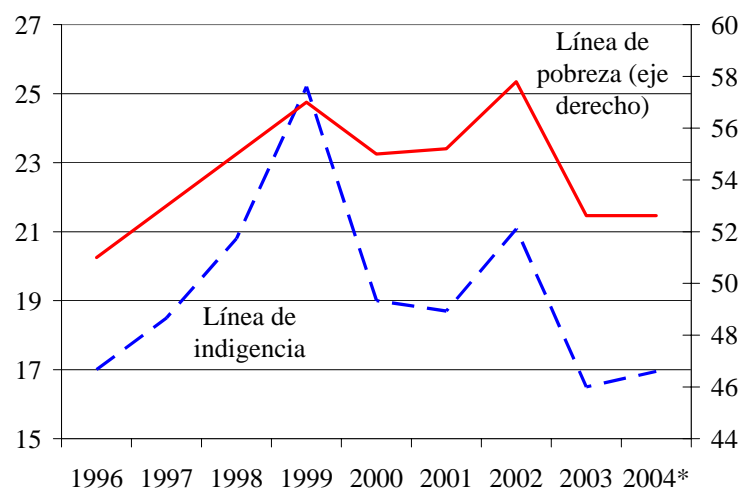
<sup>3</sup> Agradezco a Eduardo Wiesner Durán por haberme llamado la atención sobre esta explicación.

recursos no se gastan bien, la mayor carga tributaria implícita en el mayor gasto público, se vuelve una pesada carga para el sector privado.

Segundo, si los recursos públicos no se gastan apropiadamente, el Estado pierde su capacidad para dar protección social efectiva ante las fluctuaciones propias del ciclo económico. Como se puede apreciar en el gráfico 7 –y dejando a un lado el debate sobre la medición del nivel de la pobreza-, la evidencia sugiere que la pobreza en Colombia se deterioró en la segunda mitad de los años 90, y se ha venido recuperando en los años transcurridos del siglo XXI.

Gráfico 7

### POBREZA Y LÍNEA DE INDIGENCIA COMO PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN



Fuente: Informe al Congreso 2005 Álvaro Uribe Vélez, Departamento Nacional de Planeación (2005).

En el fondo, el comportamiento de la pobreza ha reflejado el ciclo económico. Pero la capacidad del Estado colombiano para reducir el nivel de la pobreza y el efecto del ciclo económico sobre la misma, se ha visto limitada por la mala focalización y las ineficiencias de su gasto, incluyendo por supuesto el gasto social. Como resultado de lo anterior, Colombia perdió alrededor de una década de progreso en algunos de los principales indicadores sociales.

## 2. Retos de política económica en el futuro

En términos de los retos de Colombia en los cuatro elementos fundamentales del crecimiento económico con progreso social, los aspectos principales se pueden plantear como sigue:

### a. Estabilidad Macroeconómica

Aunque en términos de la tasa de inflación Colombia ha hecho grandes progresos, pasando de niveles superiores al 30 por ciento anual a principios de 1990, a niveles cercanos al 5 por ciento en el año 2005, en términos de sostenibilidad fiscal todavía quedan importantes tareas por hacer. Lograr la sostenibilidad fiscal a largo plazo debería ser una tarea de Estado, más que de gobierno o de partido, ya que si la misma no se logra, el país queda más vulnerable a que la próxima crisis económica internacional desencadene –con o sin TLC Andino- una recesión como la ocurrida en 1999, con los efectos ya conocidos sobre el progreso social de la nación.

### b. Protección Social

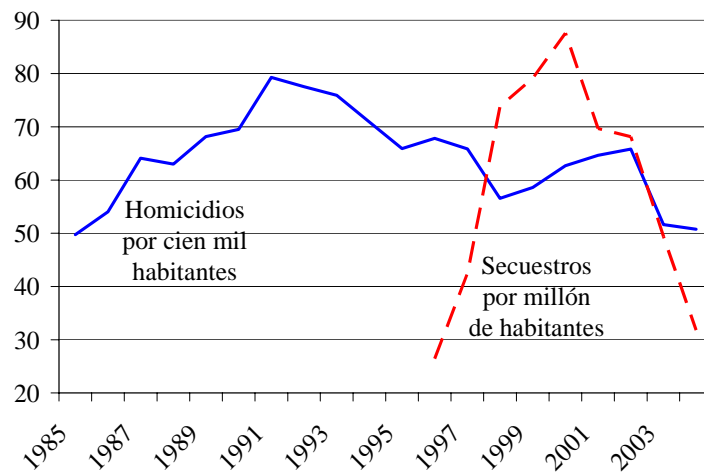
Independientemente de los debates sobre la medición de la pobreza, la realidad muestra que en Colombia dichos niveles están muy por encima de los niveles deseables. Por lo tanto, lograr progreso en este frente es indispensable, no solamente por las razones de justicia social, y de mejor aprovechamiento del recurso humano, sino también para dar mayor legitimidad a las instituciones y evitar que reformas adelantadas con gran esfuerzo se pierdan en medio de la inestabilidad política, tal y como ha sucedido -o podría suceder- en países tan cercanos como Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia. Obviamente, esta no es una tarea fácil, pero es necesario hacer mayores esfuerzos por mejorar la focalización y la eficiencia del gasto público en general, y del gasto social en particular.

### c. Institucionalidad

Las cifras sobre institucionalidad, expresadas en términos de respeto a la vida, la honra y los bienes de los ciudadanos, como se muestra en el gráfico 8, sugieren que el número de homicidios aumentó a fines de los años 80, y se mantuvo en niveles muy altos durante los años 90, con cierta recuperación en los años recorridos del siglo XXI. Por el lado del secuestro, las cifras muestran un deterioro a fines de los años 90, y una recuperación a lo largo del siglo XXI.

Gráfico 8

**ALGUNOS INDICADORES DE INSTITUCIONALIDAD EN COLOMBIA**



Fuente: Estimado por el autor con cifras sobre secuestros del Informe al Congreso 2005 Álvaro Uribe Vélez (2005); homicidios del CIC Policía Nacional y población del Dane (2005).

Para poner en contexto estas cifras, basta con mencionar que según el informe mundial sobre la violencia y la salud editado por Krug *et al.* (2002), en el mundo la tasa de homicidios por 100.000 habitantes en el año 2000 era de 8.8, y en los países de ingresos bajos y medios era de 32.1, mientras que en Colombia -según las cifras reportadas en el gráfico 8-, en ese año los homicidios eran 62.3 por 100.000 habitantes. Es más, entre 1985 y 2004 la tasa de homicidios en Colombia nunca estuvo por debajo de 49 por 100.000 habitantes.

En términos de estas variables que reflejan el respeto a la vida, la honra y los bienes de los colombianos, es indudable que a pesar del progreso reciente, todavía falta consolidar los avances; llevarlos a niveles razonables para un país con las características de desarrollo de Colombia, y hacerlos sostenibles a largo plazo. Es decir, en institucionalidad los retos para los colombianos son bastante grandes.

d. Eficiencia

En términos de política comercial, y habiendo identificado grandes retos y prioridades en materia fiscal, de protección social y de institucionalidad, bien vale la pena preguntarse por qué razón Colombia se encuentra negociando un TLC Andino en estos momentos. Las razones pueden agruparse en tres:



## i. Necesidad

Colombia se ha venido quedando rezagada en su inserción en los mercados internacionales. Según cifras del Banco Mundial (2005) entre 1990 y 2002 -en el popularmente llamado período de la apertura económica- 94 países reportantes tuvieron un crecimiento de exportaciones mas importaciones mayor que el de Colombia. Y fuera de eso, los principales socios comerciales de Colombia han venido integrándose cada vez más comercial y/o económicamente con otros países.

Por ejemplo, según la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (2005) (USTR por sus siglas en inglés) ese país, el principal socio comercial con 40 por ciento del comercio observado y alrededor del 50 por ciento del comercio potencial de Colombia, ya tiene acuerdos preferenciales de comercio firmados con Australia, Bahrein, Canadá, Centro América, Chile, Israel, Jordania, Marruecos, México, República Dominicana, y Singapur. Y está negociando con tres países andinos y adelantando negociaciones con 5 países del sur del África y Panamá.

Por su parte, la Unión Europea –el segundo socio comercial más importante de Colombia- con 10 por ciento de su comercio observado y alrededor del 13 por ciento de su comercio potencial, ya tiene –según la Comisión Europea (2005)- 25 miembros oficiales y cuatro países en proceso de admisión<sup>4</sup>.

## ii. Oportunidad

Hace 10 años en el medio académico de Estados Unidos y de la Unión Europea, un TLC de Colombia –y de otros dos países andinos- con los Estados Unidos era considerado poco menos que imposible. En contraste, hoy en día dicho proceso de negociación ha avanzado sustancialmente. Sin embargo, la difícil y cerrada aprobación del TLC de Estados Unidos con CAFTA y el movimiento natural del péndulo ideológico y político en Colombia y en los Estados Unidos, impiden garantizar que en un futuro cercano, mediano y lejano Colombia vuelva a tener una oportunidad como la que tiene en este momento: asegurar acceso real y estable al mercado más grande del mundo, que es además su principal socio comercial.

---

<sup>4</sup> De acuerdo con la Comisión Europea (2005), los países miembros son: Austria, Bélgica, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Italia, Latvia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia, Portugal, Reino Unido, Slovakia, Slovenia, España, y Suecia. Los

### iii. Credibilidad

De todos los acuerdos comerciales que ha firmado Colombia, el TLC con Estados Unidos representa fácilmente –en caso de ser aprobado- el acuerdo con mayor credibilidad. Ante este TLC el sector privado se ha movilizado; se ha pronunciado sobre las debilidades institucionales, los excesos de trámites, los problemas de infraestructura y las fallas en la formación de capital humano; y ha exigido correctivos. Ahora, son precisamente estas preguntas y estas exigencias, las que deben hacerse en un país en desarrollo que desea mayor crecimiento con progreso social.

Un TLC con Estado Unidos, para un país como Colombia, es un tratado serio, con reglas que hay que cumplir. Y eso genera una poderosa señal de asignación de recursos, tal y como las diversas manifestaciones de empresarios, trabajadores y terratenientes dejan ver. En pocas palabras, el TLC Andino es una señal creíble para los agentes económicos. De hecho, si el TLC Andino se negocia y se aprueba, se vuelve también una señal creíble para socios comerciales importantes como Canadá y la Unión Europea, sobre la voluntad y el compromiso político y técnico de sacar adelante ese tipo de acuerdos.

Más allá de la necesidad, la oportunidad y la credibilidad del TLC Andino para Colombia, es importante recordar que el TLC Andino es un paso –muy importante- en la consolidación de un ambiente que promueva la asignación más eficiente de recursos, pero no es, ni mucho menos, el final del camino. Es necesario aprovechar el importante conocimiento y capital humano desarrollado en los últimos años –y en particular en el curso de las negociaciones del TLC Andino- para lograr los mejores acuerdos preferenciales de comercio posibles con los principales socios comerciales con los cuales aún no se tienen ese tipo de acuerdos.

Finalmente, será necesario que Colombia avance en su agenda de acuerdos comerciales participando y contribuyendo simultáneamente en el frente multilateral de la Organización Mundial de Comercio, en la medida en que las circunstancias así lo permitan. También es importante perseverar en los esfuerzos por optimizar las diferentes herramientas de regulación con las cuales se cuenta en la actualidad.

## VI. Conclusiones

En este artículo se ha argumentado que el TLC Andino es una importante herramienta –mas no un fin en sí mismo- en la búsqueda de una asignación más eficiente de recursos en Colombia, y que combinado con políticas sanas en materia fiscal, institucional y de protección social, y con una hoja de ruta clara en materia de política comercial, podría redundar en mayor crecimiento con progreso social, en beneficio de todos los colombianos.

## VII. Referencias

Banco Mundial (2005) “World Development Indicators”,  
[www.worldbank.org/data/wdi2001/index.htm](http://www.worldbank.org/data/wdi2001/index.htm)

Behrman, J., N. Birdsall and M. Székely, (2000) “Economic Reform and Wage Differentials in Latin America”, RES Working Paper Series No. 435, Research Department, Inter American Development Bank, October.

Comisión Europea (2005) [europa.eu.int/index\\_en.htm](http://europa.eu.int/index_en.htm)

Cox, D. and R. Harris (1985) “Trade liberalization and industrial organization: Some estimates for Canada” *Journal of Political Economy* 93 (February) p. 115-145.

Dane (2005) <http://www.dane.gov.co/>

Dataintal web (2005) [www.iadb.org/intal/](http://www.iadb.org/intal/)

Departamento Nacional de Planeación (2005) [www.dnp.gov.co](http://www.dnp.gov.co)

Departamento Nacional de Planeación (National Planning Office) (2003), “Hacia un Estado Comunitario” Plan Nacional de Desarrollo 2002 – 2006. p. 172.

Edwards, S. (1998) Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know? . *Economic Journal*, Vol. 108, no. 447 (March): p. 383-398.

Frankel, J. A. and D. Romer (1999) Does Trade Cause Growth? *American Economic Review*,

Vol. 89, no. 3 (June): 379-399.

Informe al Congreso 2005 Álvaro Uribe Vélez, Departamento Nacional de Planeación, Sinergia, (<http://www.dnp.gov.co/>), p. 16 y 25.

Junguito, R. and H. Rincón (2004) "La política fiscal en el siglo XX en Colombia: una visión global" Coyuntura Económica, vol XXXIV, No. 2, segundo semestre, Bogotá.

Krug E. G., L. L. Dahlberg, J. A. Mercy, A. B. Zwi and R. Lozano. (2002) "World Report on Violence and Health" World Health Organization, Washington D. C.

Krugman, P. (1994) "Strategic Traders" in Peddling prosperity: Economic Sense and Nonsense in an Age of Diminished Expectations Norton.

Levine y Renelt (1992) "A Sensitivity Analysis of Cross-Country Regressions", American Economic Review, September, p. 942-963.

Markusen , J. R. and Venables A. J. (1988) "Trade policy with increasing returns and imperfect competition. contradictory results from competing assumptions" Journal of International Economics Volume 24, Issues 3-4 , May, p. 299-316.

Montenegro, S. (2004) "Efectos del crecimiento hacia afuera" Departamento Nacional de Planeación , presentación a la Comisión II del Senado de la República, <http://www.dnp.gov.co/>

Noguer, M. and Scicart (2005)"Trade raises income: a precise and robust result" Journal of International Economics Volume 65, Issue 2 , March 2005, p. 447-460, Elsevier.

Núñez, Jairo y S. Espinosa (2005) "Asistencia Social en Colombia: Diagnóstico y Propuestas" Universidad de los Andes, Bogotá, Documento CEDE 2005-42. p. 67.

Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (2005) [www.ustr.gov](http://www.ustr.gov)

Rodriguez, F. and D. Rodrik (1999) Francisco Rodriguez, Dani Rodrik (1999): "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to Cross-National Evidence"; NBER Working Paper

No. W7081, available online at: <http://www.nber.org/papers/w7081>

Rodrik, D.(2001) "The Global Governance of Trade as if Development Really Mattered", UNDP, New York [http://www.undp.org/poverty/docs/pov\\_globalgovernancetrade\\_pub.pdf](http://www.undp.org/poverty/docs/pov_globalgovernancetrade_pub.pdf)., p. 21 y 23.

Rutherford T. F. and D. G. Tarr (2002) "Trade liberalization, product variety and growth in a small open economy: a quantitative assessment "Journal of International Economics, Volume 56, Issue 2, March, p. 247-272

Sala-i-Martin Xavier. (1997) "I Just Ran 4 Million Regressions". NBER Working Paper 6252.

A Smith and A J Venables, Completing the internal market in the European Community: some industry simulations, European Economic Review, 32(1988).

Stiglitz (2002) "El Malestar en la Globalización" Taurus, Bogotá, Colombia p. 28 y 309.

Urrutia, M. (2002) "Una visión alternativa. La política monetaria y cambiaria en la última década". Borradores de Economía, Banco de la República, Bogotá.

Vallejo, H. (1999) "Socios comerciales naturales y desempeño del comercio bilateral colombiano: evidencia desde 1960 hasta 1996" Planeación y Desarrollo, Departamento Nacional de Planeación, Bogotá, D.C., Vol XXX, No. 2, abril - junio.

Vallejo, H. (2004) "Una propuesta para la orientación de la política comercial colombiana en un contexto de eficiencia y equidad" CEDE 2004-08.

Wacziarg, R. and K. Welch (2003) "Trade Liberalization and Growth: New Evidence" NBER Working Paper No. 10152, December.

Wo, J. (2000) "Mean reversion of the current account: evidence from panel data unit root test" Economic letters 66, p. 215-222.

Wo, J. et al (2001) "Are current account deficits sustainable: evidence form panel cointegration" Economic letters 72, p. 219-224.

World Trade Organization (2005) [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org6\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm)